قصص واقعية لـ شباب استطاعوا تحقيق احلامهم من النجاح والثروة والشهرة

ملهمون و خالدون

شباب مكافحون

د . يوسف أبو الحجاج الأقصري





سلسلة ملهمون

شباب ملهمون

قصص واقعية لشباب استطاعوا
تحقيق احلامهم فى النجاح والثروة والشهرة

يوسف أبو الحجاج الأقصري

شباب ملهمون

قصص واقعية لشباب استطاعوا

تحقيق احلامهم فى النجاح والثروة والشهرة

اسم الكتاب : ملهمون وخالدون - شباب مكافحون

اسم المؤلف : يوسف ابو الحجاج الأقصري

اسم الناشر : مكتبة زهران

رقم الايداع : 15535 / 2018

الترقيم الدولي : 977-978-345-110-5

2019

#ملهمون_وخالدون



15 شارع الشيخ محمد عبده - خلف جامعة الأزهر - الأزهر الشريف

01149383472 - 01222900401 - 01223786418

مكتبة زهران للطبع والنشر والتوزيع /

تقديم

لكل كتاب رسالة وهدف من وراء إصداره، ولابد أن يكون ذلك الهدف يتماشى مع فكر وعقل كاتبه وإيضاحه مع سياسة الدار التي تقوم بإصدار هذا الكتاب أو ذاك وهذا إصدار عن الشباب، شباب ملهمون يحكي قصص نجاح شباب أصبحوا من رواد الأعمال في عالم البرمجيات والمواقع الإلكترونيات وأجهزة الكمبيوتر والنت ورواد في التسويق الإلكتروني أيضاً. أردت بهذا الإصدار أن أشبع فهم العديد من الشباب العربي في كل مكان ليتعرف على حقيقة النجاح على أرض الواقع من خلال شباب نجحوا فعلاً وحققوا مليارات الدولارات في السنوات قليلة من خلال فكر واضح وهدف واضح والتغلب على الصعوبات وعدم الاستسلام أبداً مهما كانت الظروف ومهما كانت المعوقات.

• في قصة (مارك زوكر برج) مؤسس موقع الفيس بوك ستجد شاباً في بداية العشرينات من عمره ولا زال طالباً في جامعة هارفارد بفكرة فردية منه ومعاونه اثنين من أصدقائه استطاع تحقيق حلمه ومشروعة ليحقق ثروة بلغت 24.5 مليار دولار يتبرع بعدة مليارات منها للأعمال الخيرية ويعيش حياة خيالية من الترف والإسراف....

• في قصة نجاح (جوجل) قصة شابين هما لاري ميرج وسيرجي براين اللذان أسسا مشروع موقع جوجل عام 1998 في جراج سيارات مؤجر في أحد شوارع كاليفورنيا ليحتل الآن أضخم بناية في (ماونتن فيوم) ويعمل بهذا الموقع الآن 53.861 موظف من دول العالم، كانا يحضران رسالة دكتوراه في جامعة ستانفورد وحولا رسالة الدكتوراه إلى مشروع تجاري ناجح.

• وقصة (مايكل ديل) ذلك الشاب الذي بدأ شركته برأسمال قدره ألف دولار فقط عام 1984 وعمره 19 عام فقط واستغل موهبته في التسويق وفي البيع ليؤسس شركة هي الآن تحتل المركز الرابع عل مستوى شركات الكمبيوتر العلاقة في العالم وأصبحت (ديل) علامة تجارية كبرى وهو صاحب فكر نظرية خاصة في مجال التسويق..

• النجاح ليس قاصراً على الأمريكان فقط فها هو (بيونج شول لي) ذلك الكوري الجنوبي الذي أسس شركة (سامسونج) العملاقة وبدأها وهو في

العشرين من عمره أطلق عليها هذا الاسم (سام سوني) أي النجوم الثلاثة باللغة الكورية والتي حدد فيها الأهداف الثلاث للشركة وهي أن تكون كبيرة - وهامة - وتبقى للأبد)- بدأ شركته بمبلغ لا يتعدى 25 يورو في تجارة الأرز السكر ويتوسع بسرعة ويحقق أرباح ويدخل للاتجار في كل مجال وأي مجال يرى النجاح فيه بل يقوم بالتصدير خارج بلاده وعندما شعر بالثورة التكنولوجية الأخيرة تحول إلى تصنيع الإلكترونيات لتصبح سامسونج للإلكترونيات الشركة العملاقة الأولى على مستوى العالم.

● ومن كوريا إلى اليابان لتتعرف على قصة (أكيومورتيا) مؤسس شركة سوني أنه من عائلة عريقة وغنية تخصصت في إنتاج الخمور والصلصات وغيرها لكنه كان يعشق العلوم وخاصة الفيزياء، انهي دراسته الجامعية وبدأت الحرب العالمية الثانية وعشقه لبلاده جعله يلتحق بالبحرية اليابانية كضابط ويواصل أبحاثه في عالم الإلكترونيات ويتعرف على صديق له (مارساور - أيبوكا) ليؤسسا شركة أطلق عليها في البداية (طوكيو للتقنية والاتصالات عن بعد).

كان يريد أن تصبح كلمة (صنع في اليابان) في كل مكان من العالم وخاصة في الولايات المتحدة الأمريكية والتي ذهب ليغزوها بفكرة ويؤسس فيها أكبر فرع لشركة (سوني) في العالم هناك وعندما أصيب بوعكة صحية ترك الولايات المتحدة ليموت في أرض وطنه (اليابان) التي عشقها لآخر يوم في حياته.

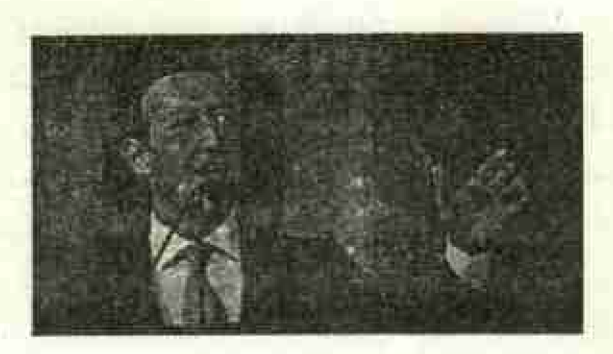
وقصص النجاح التي تناولتها في هذا الكتاب لرواد النجاح في عالم الأعمال الخاصة بتكنولوجيا المعلومات عديدة ولكل قصة الدروس المستفادة منها... ومع هؤلاء الشباب الملهمون يدور هذا الاصدار.

لذلك عزيزي القارئ. عزيزتي القارئة أدعوكم للاستمتاع بقصص نجاح هؤلاء الشباب الذين استطاعوا أن يحققوا لأنفسهم لبلادهم الكثير والكثير من النجاحات والتقدم والازدهار.

والله الموفق المستعان

المؤلف يوسف أبو الحجاج الأقصري

الشاب الملهم والأسطورة
مارك زوكربيرغ
مؤسس الفيس بوك



مارك زوكربيرغ ملهم الشباب:

مارك زوكربيرغ، مواليد (14 مايو 1984)، رجل أعمال ومبرمج أميركي، ولد في وايت بلينس، نيويورك، الولايات المتحدة الأمريكية. اشتهر بتأسيسه موقع الفيس بوك الاجتماعي، وهو أكبر موقع اجتماعي في العالم، أنشأ الموقع مع زملائه في قسم علوم الحاسب وهم داستن فيتز وكريس هيوز وهو في جامعة هارفارد. وهو بمثابة الرئيس التنفيذي لموقع الفيسبوك نجاحه أصبح مصدر إلهام للكثير من الشباب.

الحياة الشخصية

ولد زوكربيرج في دوبس فيري، نيويورك، في بيئة متعلمة، أبوه ادوارد زوكربيرج كان طبيب للأسنان وأمه كارين طبيبة نفسية. وله ثلاثة أخوات

راندي ودونا وآريال، تطورت اهتمامات مارك بالكمبيوتر منذ طفولته المبكرة فهو مبرمج كومبيوتر، وخاصة وسائل الاتصال والألعاب. حيث قام بتطوير العديد من الألعاب والبرامج كان أولها برنامج للتواصل سماه "Zucknet" في سن الثانية عشر، والذي قام والده باستخدامه في العيادة بحيث تستطيع الممرضة التواصل مع أبوه الطبيب بدون الحاجة لأن تقوم بزيارة غرفته لإعلامه بوجود مريض في غرفة الإنتظار. واستخدمت العائلة نفس البرنامج في المنزل للتواصل بين أفرادها في المنزل! بدأ البرمجة عندما كان في المرحلة الإعدادية، بينما كان يحضر دروس أكاديمية فيليبس اكستر في المدرسة الثانوية، بنى برنامج لمساعدة العاملين في مكتب الاتصال ونسخة. كما بنى مشغل موسيقى يدعى الوصلة العصبية (بالإنجليزية: Synapse) تستخدم الذكاء الاصطناعي لمعرفة عادات المستخدم في الاستماع. حاولت مايكروسوفت وإيه أو إل أن تشتري الوصلة العصبية وتوظف زوكربيرج لديها ولكنه رفض وفضل تحميلها بالمجان وقرر الالتحاق بجامعة هارفارد.

في العاشرة من عمره عندما لاحظ والد مارك شغف ابنه للكمبيوتر، قام بجلب أستاذ خصوصي لمارك ليأتي مرة في الأسبوع لتعليم ابنه وتطوير موهبته. قال معلم مارك الخصوصي لأحد المحررين مؤخرا: أنه" كان من الصعب البقاء مع هذا الطفل العبقري وتعليمه كونه منذ طفولته كان سباقاً دائما للأشياء التي أراد تلقينه اياها".

مرحلة الزواج

فاجئ زوكربيرج أصدقائه والمقربين منه عام 2011 في عامه الـ28، عندما عقد قرانه على صديقته بريسيلا تشان، في حفل زفاف

خاص وصغير في منزله بمدينة بالو ألتو في كاليفورنيا أمام 100 شخص فقط من المدعوّين، الذين كانوا قد جاءوا أصلاً للاحتفال بتخرج صديقتهم تشان من كلية الطب، إلا أنهم فوجئوا أن اليوم هو يوم زفافها لصديقها زوكربيرج، الذي استمرت صداقتهما حوالي 9 سنوات، منذ بداية تعارفهما في جامعة هارفارد. وقد قرر مارك في 2011 أن يكون نباتي ويتوقف عن تناول اللحوم ولديه كلب هنغاري يدعى الوحش.

مثقف ومتعدد اللغات

إن سفر مارك زوكربيرج إلى أي بلد لن يجعله يواجه مشكلات في الحديث مع أهل البلد، حيث أنه شخص مثقف ويتحدث أكثر من لغة. فهو يستطيع القراءة والكتابة بخمس لغات هي الإنجليزية والعبرية والفرنسية واللاتينية واليونانية القديمة.

حياته في الجامعة

بعد التخرج من اكاديمية اكستر في العام 2002, التحق مارك زوكربيرج بجامعة هارفارد وبدأ يقوم بعمليات تطوير في الجامعة رقم واحد على العالم وهي جامعة هارفارد، حيث طور برنامج يسمى كورس ماتش والذي يساعد الطلاب على اختيار صفوفهم بناء على اختيار الطلاب النخب السابقيين في الجامعة.

وطور برنامج آخر خاص بشبكة هارفارد وهو برنامج فيس ماش ووظيفة هذا البرنامج هو مقارنة صور الطلبة واتاحة التصويت لهم بناء على جاذبية صاحب او صاحبة الصورة، وزادت شهرة الفيس ماش في الجامعة بصورة كبيرة إلى أن تم إلغاؤه من قبل ادارة الجامعة لاسباب تأديبية.

بسبب الصيت الذي أذاعه برنامج ال Facemash، قام فريق

من زملاء مارك في الجامعة وهم yler Winklevoss وDivya Narendra والتوام Cameron بالاتصال به واطلاعه على فكرة تطوير موقع شبكة اجتماعية يسمى Harvard Connection. يقوم هذا الموقع باستخدام معلومات شبكة طلاب هارفرد لتطوير شبكة تعارف لنخبة هارفرد! ولكن قام مارك بالإنسحاب من هذا المشروع للعمل على موقعه للتواصل الاجتماعي مع ثلاثة من زملائه.

قام مارك وزملائه بتطوير موقع للتواصل الاجتماعي والذي يسمح للمستخدميين بتصميم صفحاتهم الشخصية وتحميل صورهم والتواصل مع المستخدميين الآخريين، وقامو بتسمية هذا الموقع بـ Facebook وكل ذلك من داخل أبواب سكن هارفرد الطلابي!

في شهر يونيو 2004 قام مارك بمغادرة الجامعة والإنتقال بشركته إلى Palo Al California وذلك لتكريس وقته للـ Facebook وكان مستخدمين الموقع في ذلك الحين تجاوز المليون.

صعود الفيسبوك

في عام 2005, تلقى مارك زوكربيرج عرض هائل لشبكة الفيس بوك وذلك على شكل استثمار بقيمة 12 مليون دولار من شركة Accel Partners، وكان الفيسبوك في ذلك الحين قاصراً فقط على طلاب الجامعات، ثم قامت الشبكة بالتوسع لتتضمن المدارس الثانوية لتزيد عدد المستخدمين إلى 5.5 مليون في ديسمبر 2005.

رفض زوكربيرج جميع العروض الإعلانية من بعض الشركات الكبرى كـ yahoo وشبكةMTV وقرر فقط التركيز على زيادة عدد مستخدمين الموقع وتطوير خدماته.

أول مشكلة تواجهه

زادت شهرة مارك زوكربيرج بعد تطويره للفيس ماش، ولهذه الشهرة قام بعض من زملائه في هارفارد بالتواصل معه والاتفاق على موقع الكتروني خاص بالتواصل بين الطلاب وكان اسمه هارفارد كونكشن، وتقوم فكرة هذا الموقع على الإجتماعات والتعارف بين الطلاب داخل الجامعة، ولكنه إنسحب من هذة الفكرة من اجل العمل على مشروعه الخاص بالاشتراك مع ثلاثة من زملائه حيث قاموا بعمل موقع the facebook من داخل اسوار الجامعة. وفى عام 2004 في شهر يونيو ترك الجامعة وكرس وقتة للعمل في الفيس بوك وذلك بعدما وصل عدد المستخدمين إلى اكثر من مليون مستخدم. وفى عام 2005 حصل على العون من شركة Accel Partners وزاد عدد المستخدمين إلى 5.5 مليون مستخدم، وفى عام 2006 واجه مارك زوكربيرج مشاكل قانونية مع زملائه اصحاب فكرة هارفارد كونكشن ذلك بعد اتهامهم له بسرقة فكرتهم وتطبيقها على فيسبوك رغم أنه أنكر ذلك إلا أنه دفع مبلغ 65 مليون دولار بعد الإطلاع على البيانات والأوراق الخاصة بذلك.

و بالرغم من توافق أطراف هذه القضية مسبقاً وذلك بدفع مارك لمبلغ 65 مليون دولار مبدئياً, الا أن القضية ما زالت مستمرة في المحاكم وذلك بعد ادعاء Tyler Winklevoss وDivya Narendra على أنهم كانو مضللين عند تقييم الشركة مالياً في وقت المحاكمة.

خدمة آخر الأخبار

في 5 سبتمبر 2006، أطلق الفيس بوك خدمة آخر الأخبار أو News Feed، وهو خدمة لإظهار ما يقوم به اصدقائك على الموقع. وقد تم انتقاد زوكربيرج فقد رأى البعض أنها خدمة غير ضرورية وأداة

للتجسس.

منصة الفيس بوك

في 24 مايو 2007، أعلن زوكربيرج عن منصة الفيس بوك Facebook Platform، وهي منصة تطوير للمبرمجين لإنشاء تطبيقات اجتماعية على الفيس بوك. وأثار هذا الاعلان اهتماما كبيرا في مجتمع المطورين. وفي غضون أسابيع، أنشئت العديد من التطبيقات وبعضها أصبح له الملايين من المستخدمين. واليوم، هناك أكثر من 800000 مطور برامج من مختلف أنحاء العالم ينشئون تطبيقات على منصة الفيس بوك.

فيس بوك بيكون

في 6 نوفمبر 2007، أعلن زوكربيرج عن نظام إعلان اجتماعي جديد في لوس انجلوس. يسمى جزء من البرنامج الجديد بيكون، وهو يتيح للناس تبادل المعلومات مع أصدقائهم على الفيس بوك على أساس الأنشطة على تصفح مواقع أخرى، على سبيل المثال، يمكن للبائعين في إي مكان السماح للأصدقاء ان يعرفوا تلقائيا ما لديهم للبيع.

الشهرة والأضواء

بالرغم من وجود اسمه في الأخبار والبرامج التلفزيونية والافلام السينمائية (The Social Network) إلا ان مارك زوكربيرج لا يحب تسليط الأضواء عليه، فهو لا يحب الظهور العام في أحداث كثيرة ويبدو خجولاً على خشبة المسرح وقليل الكلام.

شخصية العام (مجلة التايم)

اختارت مجلة "تايم" مؤسس موقع "فيس بوك"، مارك زوكربيرغ كـ"شخصية العام". ورأت المجلة أن زوكربيرغ ساهم من خلال موقع "فيس بوك" الشهير للتواصل الاجتماعي في تغيير حياة مئات ملايين

البشر والمجتمع بالكامل. وقال مدير تحرير "تايم"، ريتشارد ستينغل في نيويورك إن عدد مشتركي "فيس بوك" وصل إلى 500 مليون شخص ساهم الموقع في ربطهم ببعضهم البعض.

وأضاف: "ساهم (مارك زوكربرغ من خلال الموقع) في خلق نظام جديد لتبادل المعلومات وغير حياتنا كلها". وتوقع الكثيرون أن يحتل جوليان آسانج مؤسس موقع "ويكيليكس" هذا المكان كـ"شخصية العام" خاصة بعد الضجة التي أثارها بسبب نشر وثائق سرية أميركية.

ورغم أن آسانج حصل على أعلى الأصوات لقراء المجلة إلا أن الناشر وضعه في المركز الثالث بعد زوكربرغ وجاء الرئيس الأفغاني حامد كرازاي في المركز الرابع فيما كان المركز الخامس من نصيب عمال المناجم الذين احتجزوا لمدة شهرين داخل منجم في تشيلي.

وتختار مجلة "تايم" سنويا "شخصية العام" منذ عام 1927. وكانت القائمة تأتي أولا تحت اسم "رجل العام" لتتغير منذ عام 1999 وتصبح "شخصية العام".

وتختار المجلة الأشخاص الذين أثروا في العالم سواء بالشكل الإيجابي أو حتى السلبي

فوربس

وفي عام 2010 حقق مارك زوكربيرج مؤسس فايسبوك - والذي جاء في المركز 35 بالقائمة - أعلى زيادة في ثروته التي زادت أكثر من ثلاثة اضعاف لتقفز من ملياري دولار إلى 2.4 مليار دولار

استثمارات وعروض

في 24 أكتوبر 2010 باعت شركة فيس بوك حصة 1.6 ٪ إلى

لمايكروسوفت ب240 مليون دولار، ورفضت عرض منافس شركة جوجل وهذا من شأنه أن يشير إلى أن القيمة السوقية للفيس بوك 15 مليار دولار في وقت البيع. ولكن، معظم المحللين يعتقدون أن القيمة الفعلية للشركة لن تكون أقل بكثير. فمبلغ 240 مليون دولار التي دفعتها شركة مايكروسوفت تشمل أقساط التأمين لكل من أسهم تفضيلية ومواضع الإعلانات العالمية.

الثروة

رغم أن ثروته الصافية تزيد عن الـ 44.6 بليون دولار (ليحتل المركز السادس عالميا بين اثرياء العالم) فهو الرئيس والمدير التنفيذي لفيس بوك. وبالرغم أنه لا يملك أكبر حصة من الأسهم في الشركة (28.4%) ولكن لديه أغلبية القوة التصويتية (56.9%) وهذا يعني أن سياسات الشركة دائماً تتبع ما يراه مارك ويريده.

كتاب (بليونير بالصدفة)

واجه مارك زكريرغ معضلة شخصية أخرى في العام 2009 عندما أقدم الكاتب الأمريكي بن مزريتش Ben Mezrich بنشر كتاب بعنوان بليونير بالصدفة Accidental Billionaires, في هذا الكتاب يقوم الكاتب بنقد مارك بشدة والذي بدوره أصبح فيلماً "The Social Network" ورشح لثمانية جوائز أوسكار.

التنازل عن الثروة

في يوم 2 ديسمبر 2015 أعلن مارك زوكربيرغ وزوجته بريسيلا تشان تخليهم عن 99% من ثروتهم والتي تبلغ حوالي 45 مليار دولار، بعد أن رزقا ببنت أسموها ماكس.

مارك زوكر برج وقصة إلهام

قصة إلهامه

مارك زوكر برج- أصبح مصدر إلهام للشباب العاشق للالكترونيات لقد استطاع أن يجمع ما يزيد عن 750 مليون مشترك حول العالم في موقعه الاجتماعي المسمى بالفيس بوك خلال العام الأول من إطلاقه.

كان (مارك) شغوفاً بالبرمجة منذ نعومة أظافره، وكان اهتمامه الأول في إيجاد طرق الكترونية للتواصل حيث كان أول ما انتج في عالم البرمجيات هو تطبيق يساعد العاملين في مكتب والده للتواصل معه ثم انتقل فيما بعد إلى عالم العاب الفيديو وكان وقتها لم ينهي المرحلة الإعدادية بعد...

فيما بعد قام (مارك) بتطوير مشغل ميديا يعتمد على الذكاء الصناعي في اكتشاف الرغبات الموسيقية للمستمعين، وأغرى هذا المشغل الكثير من الشركات الكبرى مثل مايكروسوفت والتي حاولت إبرام اتفاقية للحصول على هذا المشغل، كما عرضت عليه الانضمام إلى فريق المطورين في الشركة إلا إنه رفض ذلك واختار إكمال دراسته الجامعية في جامعة (هارفارد).

من داخل غرفته في جامعة (هارفارد) أطلق (مارك) أول نسخه من موقع التواصل الاجتماعي الذي أسسه بفكرة فردية منه، بعد ذلك قرر مارك هو ومجموعة من أصدقائه الذين كانوا معه في كلية الحاسب الألي الانتقال إلى مدينة (بالو التو) في كاليفورنيا) واستأجر نزلا صغيرا

اعتبره منزله ومكان عمله في ذلك الوقت والآن فيس بوك تمتلك أكثر من عمارات وابنيه جانبيه أخرى وهي الأن المقر الرسمي لموقع الفيس بوك.

أحب مارك اللغة الصينية ونقلها وهو مهتم بالثقافة الصينية وطريقة اللباس التقليدي لهم ويخصص وقتا خلال يومه المليء بالمشاغل ليتعرف على أحدث ما انتجه الصين في عالم التكنولوجيا التقنية والبرمجيات.

حقا شاب صغير، ناجح، حقق أحلامه، أصبح من أصحاب المليارات في سنوات قليلة.

لماذا لا يصبح مصدر إلهام لكثير من الشباب!!

الملهم مارك وحكاية (فيس بوك)

لتتعرف على أسباب تسمية (مارك) لهذا الموقع الاجتماعي باسم (فيس بوك) نتقرب من مارك قليلا لنتعرف على عالمه الخاص بإيجاز شديد.

ترعرع (مارك زوكر برج) في ضاحية (دويس فيري) المترفه في نيويورك وهو ثاني اخواته البنات، والأبن الوحيد لطبيب اسنان وطبيبة نفسية.

بدأ العبث بالكمبيوتر في عمر مبكر 10 سنوات وتعلم بنفسه كيفية البرمجة وطور هو وزميله (دي انجلو) قبل تخرجهما من المدرسة الثانوية برنامج يعمل كميزة إضافية لمشغل الموسيقى MP3 المشهور باسم وين آمب (winamp) ويهدف إلى تتبع وتعلم عاداتك في الاستماع إلى الموسيقى ليقوم لاحقا بإنشاء قائمة الأغاني التي يحبها ذوقك وبعد نشرهما للبرنامج مجانا على الانترنت ثار اهتمام كبرى الشركات مثل (مايكروسوفت وأميركا أون لاين) وخاطبوه على الهاتف بلهجة اعتبرها غير لائقة مثل (انظر يمكنك البحث للعمل لدينا) أو أحضر معك ذلك الشيء الذي برمجته وتعالى للعمل معنا... وما شابه ذلك من عبارات لم تكن مناسبه لشاب لديه طموح وأمال أكثر من وظيفة في شركة كبرى وعوضا عن ذلك قرر الصديقان مواصلة دراستهما الجامعية فالتحق (دي انجلو) في جامعة كالتك، والتحق (مارك) بجامعة هارفارد وحدثت أولى حوادث اختراق الكمبيوتر والتي بدأ دوافعها بسبب عدم توفير جامعة هارفارد أسماء وصور الطلبة والطالبات الجدد الملتحقين بالجامعة في الدليل الأساسي للجامعة وهو دليل متعارف عليه في الجامعات الأمريكية باسم كتاب وجوه الطلاب (Face- book) (الفيس بوك)

وبالمقابل أراد (مارك) إنشاء نسخة اليكترونية من هذه المعلومات، ولكن الجامعة كما يقول (مارك) لم توافق على ذلك وأصرت على مقولة أن الكثير من الأسباب تحول دون جمع تلك المعلومات، ويضيف أردت فقط أن أبرهن لهم أن ذلك ممكن ففي بداية السنة الدراسية الثانية اخترق (مارك) سجلات الطلبة الالكترونية في الجامعة وأنشأ موقعا بسيطا أطلق عليه اسم (فيس ماش) (Face mash) والذي يعمل على مقارنة صور الطلبة مع صور الزائرين لتحديد أيهم جاذبية شكلا، وخلال اربع ساعات وشوهت 22, 000 صورة وعندما اكتشف أمره قطعت جامعة هارفارد وصلة الانترنت عن مارك بعد حفلة توبيخه على يد الإدارة وصاحب ذلك جدل كبير في الحرم الجامعي بحسب ما دونته مجلة الجامعة.

أعتذر مارك لكل زملائه بكل أدب لنشره صورهم دون موافقتهم أو علمهم ولكنه أصر على قناعته بأنه قد فعل الصواب بقوله أكنت أعتقد أن تلك المعلومات يجب أن تكون متوفرة...

في النهاية عمد (مارك) إلى مراوغة إدارة الجامعة وقام بعمل نموذج لكتاب الوجوه (الفيس بوك) وطلب من زملائه إدخال بياناتهم بأنفسهم وساعده في ذلك عدد كبير من زملائه... وقد استهلك مشروعه هذا وقتا طويلا منه حتى أنه مع نهاية الفصل الدراسي الأول وقبل يومين من امتحان الفن والتاريخ وجد تقنيه معطلة لا يمكن حلها إلا بدراسة صورة من الحقبة اليونانية (في حقبة أغسطس إلى أول الإمبراطور روماني).

وكان يريد استخدام لبرمجة لتخطي هذا الامتحان وفي ذلك ايقن (مارك) لم تكن هذه المادة مشابهة للحساب أو الرياضيات من ناحية تطبيق النظريات ومن ثم احتساب الأرقام حيث يجب حفظها قبل وقت

الامتحان وكان الحل أنه قام بمقامرة على نمط مغامرات توم سوبر وبادر في إرسال بريد إلكتروني يدعو فيه زملائه لزيارة الموقع والمشاركة بملاحظاتهم عن تلك الصور التاريخية.

خلال ساعتين امتلأت صفحات الصور بالملاحظات وكانت نتيجة امتحان مارك جيده له وللجميع...

وهكذا أطلق موقع الفيس بوك كما سماه (مارك) وذلك في 4 فبراير عام 2004 وشارك فيه واشترك حوالي نصف الطلاب والطلبة الدارسين في جامعة هارفارد والذين بهرهم فكر وجرأة زميلهم مارك.

لم يكن هذا فحسب بل جذب (مارك) زملائه عباقرة البرمجة أمثال موسكوفينز، وكريس هيوز اللذان ساعداه على إضافة مزايا فيه لتشغيل الموقع وهو ما زاد منه شهرة الموقع ورغبة الكثيرين للاشتراك فيه بل طلب عدد كبير من طلاب الجامعات الأمريكية الأخرين عرض بياناتهم ووجوههم على موقع الفيس بوك.

وهكذا كان مارك وزميليه والذين اطلقوا عليهم في الجامعة الفرسان الثلاثة جهودا رائعة في ضم مشتركين جدد في جامعات ستانفور وبيل وغيرهما من الجامعات الأمريكية ووصل عدد الطلاب المشاركين في الفيس بوك إلى أكثر من 3 ملايين مشترك من حوالي 30 جامعة أمريكية ليس للطلاب فقط بل الطلاب وعائلاتهم لأن الاشتراك في الفيس بوك مجاني وكانت العائدات تأتي إليهم من الإعلانات الخاصة بالمناسبات الطلابية والأعمال الخاصة بالكليات والتي بلغت بضع الاف من الدولارات فرح بها الثلاثي بقيادة مارك فرحا شديدا كان مارك في الصف الثاني الجامعي وانتهى على التو من الامتحان وسافرا إلى كاليفورنيا لإمضاء عطلة الصيف والاحتفال بهذا النجاح وهذا الإنجاز

ومنها توجه بصحبة صديقيه (موسكوغل وفيزو هيوز) إلى بالو التو واستأجروا شقه متواضعة ليست بعيدة عن حرم جامعة ستانفورد..

قرر الثلاثي ترك الجامعة نهائيا والالتفات للموقع بدور كامل واثناء رحلة كاليفورنيا جاءت ضربة الحظ لمارك حين التقى مصادفة أثناء سيره في الشارع بأحد المساهمين في تأسيس برنامج (نايستر) وهو (ستون باركر) وكانا قد التقيا من قبل وتبين أن (باركر) هو الآخر قد انتقل إل (باولو التو) ويبحث عن شقة جديدة للسكن فيها وهنا عرض على (مارك) أن يسكن مع الفرسان الثلاثة... وهو ما أضاف إليهم الكثير لأن شخصية (باركر) كانت شخصية مميزة حيث يتحلى بروح الفكاهة والأفكار المنظمة الرائعة ولديه مفكرة هواتف يسجل بها الألعاب وأرقام الأشخاص الهامة التي تحتويها إضافة إلى امتلاكه سيارة خاصة...

كان بارك مكسبا إضافيا (لمارك) فهو صاحب مشروع (نايستر) الذي فشل بسبب الدعاوى القانونية التي سنتها شركات الأفلام والموسيقى، ومع ذلك لم ييأس بل قام بالمساهمة في إطلاقه مشروع (بلاكسو) وهو موقع يقوم على تحديث قائمة المعارف والأصدقاء... وكانت له علاقات طيبة كثيرة مع العاملين في مجال البرمجيات وكانت دعوته هو ومارك للعديد من المستثمرين للاستثمار في موقع الفيس بوك ودعمه.

وخلال أسبوعين من جهود (مارك) و(باكر) كان أول اجتماع مع أول مستثمر كبير وهو (بيتر ثيل) أحد مؤسسي موقع (ميه بل) ورئيس أحد صناديق التحوط باسم (كلاريوم لابيتال) كما كان يعمل رئيس إداري في (فاوند فاند) وبعد جلستهم لمدة لم تزيد عن مصف ساعة تحدث خلالها (مارك) عن مشروع الفيس بوك ومحاولا تسويق الفكرة، وهنا ظهر على وجه (بيتر ثيل) ملامح الاهتمام بالمشروع ولم يتكلم (بيتر)

كثيرا وفي نهاية الحديث حصل (مارك) على شيك بقيمة 5 آلاف دولار كمبلغ مبدئي لتمويل (Seeol Capital)، إضافة إلى دعم من أهم الشركات العاملة في وادي السيلكون...

وبعد تلك الأموال التي ضخها (بيتر ثيل) قرر مارك وزميليه فينز ترك الجامعة لأن نظام جامعة هارفارد يسمح لطلابها بترك الدراسة والعودة متى شاءوا وكانت بداية شركة الفيس بوك عندما بدأ (مارك) ومجموعة من كوادر المهندسين إطلاق موقع الفيس بوك، انطلاقا من عدة مواقع مؤجره في مدينة (بالو التو) حيث اجتمع هؤلاء الرواد في جلسات برمجة لا متناهية وهم جلوس على قطع أثاث بالية وعن ذكريات بداية موقع (الفيس بوك) يقول (مارك): لم يكن لدينا أي مبلغ من النقود، حتى إننا اشترينا سيارة قديمة لا تحتاج لمفتاح وإنما يكفي تدوير مقبض المفتاح كي تعمل...

في 4 فبراير 2004 كان انطلاق موقع The Fece book دوت كوم كما سمى اصلا.

في نوفمبر 2004 تخطي عدد مستخدمي موقع الفيس بوك عتبة المليون وبعد ستة أشهر وبمساعدة من (ثيل) وقع (مارك) عقد الحصول على تمويل بقيمة 7 ,12 مليون دولاء من شركة إكسيل باتتور، وعندها قام (مارك) بتوظيف مجموعة جديدة من الشباب المهندسين المتخصصين منهم (ستيف كوهين)، الذي تركهم لاحقا ليشارك في تأسيس موقع (You- Tube).

بحلول خريف 2005م وصل عدد زوار الفيس بوك إلى خمسة ملايين مستخدم فعلي كانوا يزورون الموقع مرة على الأقل في الشهر.

وحدث بعد ذلك طفرة في عدد مستخدمي موقع الفيس بوك إذا

أرتفع من 12 مليون مستخدم في شهر ديسمبر عام 2006 إلى أكثر من 40 مليون مستخدم في منتصف 2007، ثم واصل ارتفاعه في نفس العام ليصل إلى مليون مستخدم في نهاية عام 2007، في نفس الوقت قرر (مارك) أن يفتح أبواب الموقع أمام المبرمجين ليقدموا خدمات جديدة لزواره وبدأ مارك في أن يدخل في تعاقدات مع معلنين يسعون للاستفادة من قاعدته الجماهيرية الواسعة..

وكان من الطبيعي أن يلفت النجاح السريع الذي حققه الموقع انظار العاملين في مجال تكنولوجيا المعلومات والتقنيات والبرمجيات فمن ناحية بات واضحا أن سوق شبكات التواصل الاجتماعي عبر الانترنت ينمو بشكل هائل، ويسد احتياجا هاما لدى مستخدمي الانترنت خاصة من صغار السن، ومن ناحية أخرى نجح موقع (الفيس بوك) في هذا المجال بشكل كبير.

كان من النتيجة الطبيعية لذلك أن تلقى (مارك) عرضا لشراء موقعه بمبلغ مليار دولار إلا أن مارك رفض هذا العرض وتوقع كثيرون أن يندم (مارك) على رفضه عرض المليار دولار وخاصة أن شركة (نيوز كور بوريشن) التي يمتلكها الملياردير الأسترالي (روبرب ميردوخ) قد قامت بشراء موقع (ماي سبيس) وهو موقع للعلاقات الاجتماعية بمبلغ 580 مليون دولار أمريكي فقط.

رفض مارك العرض ولم يندم لأنه رأى أن قيمة شبكة (الفيس بوك) أعلى كثيرا من مبلغ المليار دولار الذي تم عرضه عليه وعلق على ذلك (مارك) قائلا: (ربما يقدر كثيرون قيمة الشبكة التي بنيناها بما تستحقه) واثبت واقع الحال أن (مارك) كان محقا في رفضه لهذا العرض وخاصة بعد أن سعت شركة مايكروسوفت إلى شراء نسبة قليلة من قيمة أسهم

(الفيس بوك) بقيمة تتراوح ما بين 500 مليون دولار مما يعني أن قيمة موقع الفيس بوك يتراوح ما بين ستة إلى عشرة مليارات دولار...

يحلم (مارك) بأن يستمر النمو في مستخدمي شبكة الفيس بوك بحيث يتضاعف عدد المستخدمين كل ستة أشهر وتقديم المزيد من الخدمات التفاعلية عليه في شبكة (الفيس بوك) وإن كان (مارك) لا يفضل عموما الحديث عن خططه طويل الأجل...

وهكذا النجاح الذي حققه (مارك) أصبح مصدراً لإلهام الشباب بصفة عامة وشباب الالكترونيات بصفة خاصة.

نجاح باهر لموقع الفيس بوك

حالف موقع الفيس بوك نجاحا باهرا منذ انطلاقه في فبراير 2004 ولقيت هذه الشبكة رواجا سريعا بين الطلبة في جامعة هارفارد واكتسب الموقع شعبية واسعة بينهم الأمر الذي جعل (مارك) مؤسس موقع الفيس بوك يفكر في توسيع قاعدة الذين يحق لهم المشاركة في الموقع لتشمل طلبة الجامعات الأخرى وطلبة المدارس الثانوية أيضا الذين يسعون إلى التعرف إلى الحياة الجامعية.

وأمام ازدياد شعبية الموقع كان من المنطقي أن يقوم (مارك) الذي عرف بولعه الشديد للأنترنت أن يفتتح باب التسجيل والمشاركة في الموقع لكل من يرغب في ذلك، ومنذ ذلك الحين والأرقام الخاصة بالمشتركين في الموقع تقفز سريعا.

وأظهرت نتائج دراسة نشرتها شركة (كوم سكور) المتخصصة في شؤون الانترنت أن موقع (فيس بوك) تفوق على نظيره (ماي سبيس) ليصبح أكثر المواقع الاجتماعية شعبية في العالم وذلك بدخول 132 مليون زائر للموقع وذلك في شهر يونيو 2008 وأوضحت تلك الدراسة أن زوار الفيس بوك يزدادون بصورة أسرع من موقع (ماي سبيس) حيث يزداد زوار الفيس بوك بواقع 153% سنويا مقارنة ب 3% فقط لموقع (ماي سبيس) ومن بين شبكات الواقع الاجتماعية الأخرى التي تشهد إقبالا عالميا موقع (هاي 5)، و(فريند ستار) وأوركوتو بيبو، إلا أن موقع الفيس بوك تفوق عليها جميعا.

وقالت شركة (كوم سكور) صاحبة الدراسة إن زوار الفيس بوك ازدادوا في الولايات المتحدة الأمريكية بواقع 38% حيث زاره نحو 49 مليون زائر خلال شهر واحد.

وتشير الإحصائيات أن حوالي 35% من زوار الموقع من الولايات المتحدة الأمريكية ويليها المملكة المتحدة بنسبة 10 % ثم تأتي كندا في الركن الثالث بنسبة 7 % وهنا لابد أن نلاحظ الطرق أو البون الشاسع بين الثلاث الأوائل في الترتيب في النسب ثم تأتي في المرتبة الرابعة تركيا بنسبة 3% ثم جنوب افريقيا بنسبة 2.5 % ثم الهند وأستراليا وفرنسا وكولومبيا وتأتي مصر في المرتبة العاشرة بنسبة 1 % يليها كل من باكستان وألمانيا وتشيلي وبنجلادش والصين واليابان.

ونظرا للنجاح المذهل الذي حققه موقع الفيس بوك وتحوله إلى ظاهرة اجتماعية أكثر منها تكنولوجيا قام أحد كبار كتاب السيناريو في الولايات المتحدة الأمريكية كتابه فيلم عن (مارك) مبتكر موقع التعارف (فيس بوك) الشهير على الانترنت ووافقه كاتب السيناريو الأمريكي (أرون سوركين) على تأليف فيلم عن نشأة موقع الفيس بوك ومؤسسه، وقد أنشأ مجموعة على الموقع لدعم بحثه قبل كتابة نص الفيلم.

الفيلم من إنتاج رودن وتنفيذ شركة (سوني) التي أكدت أن المشروع قيد الدراسة ويقول (سوركين) على موقعه (وافقت على كتابة فيلم شركة سوني والمنتج سكوت روابن حول ولادة ونشأت موقع الفيس بوك وأدركت أن الخطوة الأولى في تحضيراتي يجب أن تكون فيلم يعني الفيس بوك لذلك أنشأت صفحة خصيصا لذلك)...

ومن جانبهم قال الناطق باسم موقع (الفيس بوك) إنهم حتى الآن لم يوافقوا على إنتاج مشروع فيلم!!

5 أسباب لنجاح (مارك) مؤسس الفيسبوك

يمكن إيجاز أسباب نجاح (مارك) وموقعه الفيس بوك في النقاط الأتية.

أولا :- التعاون ضروري

التعاون بين الأصدقاء كان من أهم أسباب هذا الموقع وهو الدرس الذي استثارت منه المواقع العالمية الأخرى فكان التعاون والتقسيم للوظائف والمعرفة بالعمل كفريق...

ثانيا :- تلبية الاحتياجات

إخترع (مارك) موقع يحتاجه الكثير من الناس والطلبة على وجه الخصوص وكان مركز في البداية على الطلبة ولكن بعد ذلك أصبح الجميع يريد الانضمام والمشاركة في موقع الفيس بوك وكانت استجابة الموقع رائعة وأصبح معدل النمو الأسبوعي للأعضاء حوالي 3% أسبوعيا وهو معدل مذهل لم تصل إليه شركة أخرى حتى الأن.

ثالثا :- الميزات العديدة

أصبح موقع الفيس بوك متميز بالميزات العديدة التي يحتاج إليها كل مستخدم للمواقع الالكترونية... ووصل عدد الميزات إلى أكثر من 6500 ميزة وتطبيق.

رابعا: المكان المشهور

يرى البعض أن أحد أسباب نجاح الفيس بوك في البداية يرجع إلى أن (مارك) بدأ نشر الموقع في جامعة (هارفارد) الشهيرة وهذا في ذاته سبب يقود إلى النجاح ولعبت الأقدار دورا إيجابيا في هذه النقطة.

خامسا: الاسم والعلامة التجارية

لا شك أن بناء اسم وعلامة تجارية معروفة ومألوفة كان سببا جوهريا من أسباب نجاح الفيس بوك و(مارك) مؤسس الفيس بوك.

معادلة نجاح مؤسس الفيس بوك

لكل نجاح فلسفة ووراء كل قصة نجاح قصة كفاح والألاف حول العالم يبدأون أعمالا تجارية كل يوم في كل بلد ولكن كم منهم حقق النجاح والشهرة، وكم منهم كان لنجاحه الأثر البالغ على حياة الأخرين للأفضل للأسف القليل جدا هم الذين استطاعوا ذلك ومعظم الأخرين فشل والعجيب في الأمر هو أن غالبية مؤسسي الأعمال الشركات الناجحة حول العالم والذين أسهموا في تغيير العالم للأفضل عندنا بدأوا في أنهم لم يكونوا أفضل حالا ممن فشلوا والفتى (مارك زوركر برج) مؤسس موقع الفيس بوك قصته تبدو مختلفة قليلا عن غيرها من قصص رواد النجاح في عالم الأعمال ففي سن 28 كان ترتيبه ال 29 بين رجال الأعمال وشركته كان لديها مليار عميل ومستخدمي الشبكة العنكبوتية في جميع أنحاء العالم ذلك وتحقق ذلك في 8 سنوات فقط.

وبالتأكيد هناك معادلة نجاح جعلت هذا الفتى يحقق أحلامه وقد درس فريق من علماء الاجتماع قصة حياته جيدا وقام بتحليل شخصيته وسلوكياته واستطاع هؤلاء العلماء تحديد عوامل معادلة نجاح (مارك زوكر برج) مؤسس الفيس بوك في النقاط الاتية.

أولا: الشغف الطاغى لديه

تميزت شخصية (مارك) بالشغف الطاغي وقضى وقته كله في تصميم وتطوير البرامج وذلك منذ صغره، فكان هذا الشغف وهذا الحب هو دافع النجاح لديه، ولولا هذا الشغف لما تمسك بإتقان المنتج الذي

قدمه للناس على الرغم من العقبات التي واجهته ووجد أن الشغف والحماس هذا السمة الرئيسية التي يشترك فيها جميع أصحاب المشاريع الناجحة، فنجدهم لا يتخلون بسهولة عن فكرتهم ولكن الشغف وحده لا يكفي لتحقيق النجاح بل إن البعض قد أفلس بسبب السعي وراء تحقيق ما يحبه هو، لذلك عليكم بالتأكيد أولا قبل أن يتحول هذا الشغف إلى عمل تجاري أن ندرك أن هناك عملاء يشاركون هذا الحماس في المنتج أو الخدمة التي ترغب في تقديمها لهم.

ثانيا: تحديد الهدف

عليك أن تحدد هدفك أو الغرض من إنشاء مشروعك التجاري ويكون هذا الهدف دائما نصب عينيك وبمجرد تحديد الهدف وعند تحقيق أي نجاح في طريق الهدف فثق إنك أنجزت جزء من الرحلة وكان (مارك) يطمئن لمجرد شعوره بخطوة ناجحة في رحلة النجاح وكان شعاره الشهير هو 1% فقط تم إنجازه من الرحلة... أي إنك لابد أن تنجز في رحلة تحقيق أهدافك وأفرح بأول خطوة تخطوها في هذه الرحلة، وكان مقتنعا ولا زال بأن هدف موقع الفيس بوك هو جعل العالم أكثر افتتاحا واتصالا وليس فقط تحقيق الأرباح.

في أكثر من لقاء مع (مارك) ذكر أنه لم يكن انشأ الفيس بوك أصلا ليكون شركة بل لتحقيق هدف اجتماعي وهو جعل العالم أكثر انفتاحا واتصالا، وفي الواقع يمكن أن نعرف حقيقة نجاح مارك والفيس بوك إلى تمسكه بهدفه في محاولة ربط العالم بأبسط طريقة ممكنة وروج هذا الهدف وتراه دائما في خصائص الفيس بوك كالكتابة على حائط الأصدقاء وطريقة تبادل التنبيهات والصور وبناء المجموعات.

ثالثا: فريق عمل رائع

لقد أدرك (مارك) وفهم أهمية اختيار وتعيين فريق عمل رائع من الموظفين لنجاح شركته في وقت مبكر، فكان ولازال يهتم بتعيين من يؤمن بهدف وقيم الفيس بوك أكثر من اهتمامه بمهاراتهم.

ويقول (مارك) في إحدى المقابلات الصحفية (إنه لم يولد ليكون رجل أعمال) ولذلك فإنه بحث عمن يستطيع إدارة الشركة وهي رئيسة العمليات الحالية (سيتريل ساندر برج) وتعتبر أحد مواطن القوة والتكامل في شركة (الفيس بوك) حيث أن دور (مارك) يقتصر على الرؤية وأبداع بينما الإدارة الناجحة للشركة هي اختصاص (ساندربرج) ولذلك يجب على كل رائد أعمال أن يتعرف على نقاط ضعفه، وينشئ الشركات مع الأخرين لتحقيق التوازن المطلوب، وثق إنك لن تستطيع تحقيق أي شيء عظيم في مجال الأعمال التجارية من غير فريق عمل متكامل متناسق.

رابعا: الاهتمام برغبة العملاء

لقد وضع (مارك) العملاء دائما في مركز نموذج العمل للفيس بوك ومنهم كيف نجاح ما يقدمه مبنى على تلبية اجتياحات المستخدمين لموقع الفيس بوك، وقد رفض عرضا من شركة (ياهو) في عام 2006 لشراء شركة (الفيس بوك) بقيمة مليار دولار وهذا دليل على أن المال لم يكن اهتمامه الأول.

وقال (مارك) إنهم في الفيس بوك لا يسعون وراء الأرباح بل يبحثون عن المال لتغطية تكاليف تقديم منتجا فريدا لمستخدميها، ويؤكد (مارك) على أن التركيز على المنتج فقط خطأ فادح يقع فيه الكثير من أصحاب المشاريع فتجدهم يقعوا في حب منتجهم أو فكرتهم ويفرحون بها العملاء من غير التفكير في العملاء ومدى تلبية فكرتهم لحاجة

العملاء أو المستخدمين.

ويمكن إيجاز معادلة النجاح لدى مؤسس الفيس بوك فيما يلي:

حماس ينبع من شغف- هدف واضح لتلبية حاجة العملاء- فريق عمل متكامل.

أول قضية ضد الفيس بوك

على الرغم من أن (مارك) أطلق موقعه الفيس بوك في 4 فبراير 2004 فلم يمض ثلاثة شهور إلا وقامت شركة وموقع (Coonect u) بمقاضاة (مارك) ورفع قضية عليه وعلى الموقع في أول يوليو 2004 وكان الاتهام الموجه لمارك هو إنه سرق جميع الكودات البرمجية من هذه الشركة لاستعمالها في موقعه الشخصي والغريب أن القضية عالقة ولم تثبت إدانة (مارك) حتى الأن.

والقضية كانت أن (مارك) كان يعمل في هذه الشركة فعلا لتطوير موقعها وقام بأخذ الكود والقائمة البريدية وأرسل للجميع رسالة يحرضهم على التسجيل في موقعه، فكشفت الشركة الموضوع وبعد نجاح (مارك) وموقعه لجأت الشركة إلى نفس الأسلوب الذي كانت تشتكي منه والذي رفعت القضية على مارك من أجله.

قال (مارك) مدافعا عن نفسه إن هذه الشركة تقوم الأن بسرقة لائحة البريد من موقعه وترسل للمشتركين في الفيس بوك رسائل لأن يسجلوا في موقعها، ورفع عليهم قضية في هذا الموضوع ومازالت عالقة بين قضيتهم شده وقضيته ضدهم.

كان أول استثمار لشركة الفيس بوك في نهاية 2004 من قبل مؤسس شركة موقع Peter Thiel وPaypal بمبلغ قدره 500, 000 دولار...

في مارس 2005 استطاع الموقع استجذاب شركة Accel Parners

لتضع مبلغ قدره 700 ,12 مليون دولار كرأس مال استثماري وفي أغسطس من نفس العام استثمرت فيس بوك اسم نطاق فيس بوك من- Th About Face Corationبمبلغ قدره 000 , 200 دولار.

في فبراير 2006 بدأت شركة فيس بوك بالسماح للطلاب باستضافة طلبة جامعيين لأصدقاء وبعدها بشهر بدأت الشائعات في الظهور عن رغبة عالم التقنيات في شراء الموقع في أبريل 2006 قام موقع فيس بوك بأضخم تقدم وهو تمكين جهة ثالثة ومطورين لكتابة تطبيقات للموقع كما تم ختم استثمارات مالية للموقع قدرها 25 مليون دولار من عدة مستثمرين يعملون في مجال التقنيات الرقمية والبرمجيات وفي ديسمبر 2007 قام فيس بوك بإضافات عديدة للموقع وتصنيفات وخدمات كما وسع من مجال الموقع.

في عام 2007 وفي نهاية ديسمبر اشترت شركة مايكرو سوفت 1.6 % من الموقع بمبلغ قدره 240 مليون دولار وأيضا امتلكت إعلانات الانترنت على شبكة الفيس بوك.

قدرت قيمة شركة الفيس بوك بحوالي 7 ,3 مليار دولار وهو تقدير غير معترف به قانونا حتى الأن بينما قدرته شركة مايكرو سوفت بأكثر من 15 مليار دولار وهو ما أثار ردود فعل متباينة لوجود فجوة كبيرة بين الرقمين.

القضية الثانية

القضية الثانية التي واجهت شركة الفيس بوك تحدثت عن قيام الفيس بوك بتطوير نظام يسمح للمعلنين باستخدام المعلومات التي يقدمها مستخدمو الشبكة عن أنفسهم إذ أن مثل هذا النظام يثير تساؤلات عن مدى الخصوصية التي يتمتع بها مستخدمو الشبكة.

بالإضافة إلى ذلك فقد وجه المدعي العام في نيويورك مذكرة استدعاء المسئولين في الفيس بوك وقال في خطاب للشبكة إن مخصصا أوليا أوضح وجود أوجه متطور في الحماية التي يتمتع بها مستخدمو الشبكة.

وقد قام أحد المحققين بالتظاهر بأنه شاب صغير السن ودخل على موقع للشبكة فتعرض لملاحقات من قبل بعض المستخدمين كما قال المدعي العام لولاية (كونيدكتتيكبت) ريتشارد بلومنيشال لوكالة (رويترز) للأنباء بأن مكتبه وجد ثلاثة من المدانين بجرائم ضمن شبكة مستخدمي الفيس بوك وأن على الشبكة القيام بالكثير من الخطوات قبل أن يشعر بالرضا الكامل تجاهها على حد وصفه.

ومن جانبها تؤكد الشبكة إنها حريصة على القيام بكل ما هو ممكن لحماية مستخدميها وأن موقع الفيس بوك هو موقع يندرج تحت مواقع ال Sacial- Neiwioking يعني أنه موقع اجتماعي للتفاعل مع الأصدقاء وتكوين صداقات جديدة.

إذا أردت يا صديقي أن تصبح عضوا في عالم الفيس بوك ما عليك سوى أن تدخل على موقع Face book. Com، وتقوم بتسجيل اشتراكك في الموقع وبدء حسابك الشخصي، وهذا يتطلب منك تسجيل اسمك وعنوان بريدك الإلكتروني وكلمة المرور وبعض المعلومات لتفصيلية الاختيارية...

أغرب 10 حقائق عن حياة مؤسس الفيس بوك

هناك 10 حقائق غريبة يتداولها النشطاء حول (مارك) مؤسس الفيس بوك، ويمكن إيجاز تلك الحقائق في النقاط التالية.

أولا: ولد (مارك زوكر برج) في نيويورك عام 1984 لأب طبيب اسنان وثلاثة اخوات هن (راندي، ودونام، وأريال)، ودرس مارك في جامعة هارفارد ولكنه لم يتخرج منها، تزوج في سن 28 عام وقرر عام 2010 أن يكون نباتي ويتوقف عن تناول اللحوم ولديه كلب هنجاري يدعى الوحش وهو يناديه باسم (Beast) ولديه صفحة خاصة به على الفيس بوك.

ثانيا: يقال أن مارك زوكر برج مؤسس الفيس بوك مصاب بعمى الألوان، فعلا لا يميز اللوني الأخضر واللون الأحمر، بينما اللون الأزرق هو أوضح لون إلى عينيه، لذا تجد أن اللون المسيطر على الفيس بوك هو الأزرق، وقد فضل (مارك) إبقاء الفيس بوك بهذا اللون والشكل ليظل بسيطا قدر الإمكان.

ثالثا: يقال أن سفر (مارك زوكر برج) إلى أي بلد لا يجعله يواجه مشكلات في الحديث والتعرف على الناس من أهل البلد لأنه شخص مثقف جدا ويتحدث أكثر من لغة، فهو يستطيع القراءة والكتابة بخمس لغات هي الإنكليزية والعبرية والفرنسية واللاتينية واليونانية القديمة.

رابعا: مازال (مارك) منشغل للغاية وبصفة مستمرة بتطوير شبكة التواصل الاجتماعي وكل أعماله متعلقة بالكومبيوتر وشبكة الانترنت

ولكن الغريب فعلا أن (مارك) لا يملك جهاز تليفزيون ولا يشاهده.

خامسا: رغم أن ثروته زادت عن 17, 5 مليار دولار إلا إنه مازال يعمل كرئيس ومدير تنفيذي لشركة الفيس بوك بأجر كامل، وبالرغم من أنه لا يملك أكبر حصة من الأسهم في الشركة ويملك فقط 30 % منها إلا أنه يملك أغلبية القوة التصويتية في الجمعية العمومية بنسبة 60 % وهذا يعني أن سياسات شركة الفيس بوك دائما تتبع طريقته وفكره وتعليقاته.

سادسا: في حين أنك كنت تتوقع أن يمتلك (مارك) الأن وهو ملياردير أفخم السيارات وفي اضعف الأحوال سيمتلك فيراري أو بورش أو فيرن إلا إنه اختار سيارة من طراز Acura- Tsx سوداء ويرى أنها آمنة ومريحة ثم استبدلها بسيارة فولكس فاجن أخيرا.

سابعا: انشأ (مارك زوكر برج) برنامج تواصل فوري عبارة عن شبكة تواصل اجتماعي، كان ذلك عام 1996 وكان عمره حينها 11 عام وذلك من أجل مساعدة والده الذي كان يعمل طبيب اسنان في عيادة في الطابق الأول من بيتهم وذلك كي يوفر عليه عناء الطلوع والنزول على الدرج والسلم، وذلك وفقا لما ذكرته اخته (راندي) للواشنطن بوست وأضافت أن عائلته كانت تستخدم هذا البرنامج للتواصل فيما بينهم وهذا البرنامج كان يدعى (Zuck- Net) على اسم عائلته، كما أن شركتي (Aol) ومايكروسوفت عرضتا شراء برنامج الموسيقى الذي كتبه (مارك) وكان ولا زال في المرحلة الثانوية.

ثامنا: يحب (مارك زوكر برج) الموسيقى والغناء بشكل جنوني وافضل مغنية لديه (شاكيرا) إلى جانب تفضيله لأخرين مثل لادي جاجا، وجاي فري، وجرمن داي...

تاسعا: بالرغم من وجود اسم (مارك زوكر برج) في الاخبار وفي البرامج التليفزيونية والمواقع الاجتماعية للتواصل إلا أنه لا يحب تسليط الأضواء عليه فلا يحب الظهور العام في احداث كثيرة، ويبدو خجولا على خشبة المسرح وقليل الكلام...

عاشرا: استطاع (مارك زوكر برج) الحصول على 50 براءة اختراع باسمه ويضم مقر الفيس بوك الجديد في كاليفورنيا أكثر من ثلاثة الاف مهندس كمبيوتر وحاسبات.

وأخير: وآخر العجائب التي قام بها (مارك) هي قيامه بشراء جميع منازل جيرانه ليحصل على الهدوء وذلك عندما اكتشف أن واحد من المنازل المجاورة على وشك أن يتم هدمه وإعادة بنائه وفكر بدلا من أن يتعامل مع هذا الصخب الذي سيدور حوله ولا يدري متى سينتهي منه قرر شراء جميع المنازل المحيطة به وذكر أنه لا يخطط لفعل أي مشاريع بها، بل سيقوم بتأجيرها إلى أصدقائه السابقين، بدون مقابل وسيكون بذلك قد حظى ببعض من راحة البال.

وعلى الرغم من أنه اشترى بيته الذي يعيش فيه ب 7 ملايين دولار إلا أنه دفع أكثر من 30 مليون دولار في شراء المنازل المجاورة ومنزل مقابل واشترى فعلا المنزل مقابل 14 مليون دولار مع كونه لا يستحق هذا المال إلا أن (مارك) كان سعيدا بذلك.

مارك شخصية العام 2010

اختارت مجلة تايم (مارك زوكر برج) مؤسس موقع الفيس بوك للتواصل الاجتماعي ليكون شخصية عام 2010.

وأعلن ريتشارد ستينجل رئيس تحرير مجلة (تايم) اسم الفائز باللقب خلال برنامج (توداي) الذي بثته شبكة (إن اس سي).

وقال إن (مارك زوكر برج) رجل أعمال أمريكي ومبرمج اشتهر بإنشائه موقع الفيس بوك الاجتماعي الشهير وهو موقع شعبي في جميع أنحاء العالم، أنشأ مع زملائه في قسم علوم الحاسب بجامعة هارفارد وهو بمثابة الرئيس التنفيذي لموقع الفيس بوك.

وأضاف إن مارك، قد بدأ البرمجة عندما كان في المرحلة الإعدادية، بينما كان يحضر في (إكاديمية فيليبس اكسترا) في المرحلة الثانوية بنى برنامجا لمساعدة العاملين في المكتب الخاص بوالده كما طور مشغل للموسيقى في معرفة عادات المستخدم في الاستماع باستخدام وصلة عصبية تستخدم في الذكاء الصناعي وقد حاولت مايكرو سوفت أن تشتري الوصلة العصبية وتوظف (مارك) فيها ولكن (مارك) رفض العرض وقرر الالتحاق بجامعة هارفارد.

كما أعلنت مجلة فوربس للمال والأعمال الشهيرة في عام 2010 أن (مارك زوكر برج) حقق أعلى زيادة في ثروته والتي زادت إلى أكثر من ثلاثة أضعاف من ملياري دولار إلى 6,9 مليار دولار ليصبح في المركز

الـ 35 في قائمة اغنى اغنياء العالم والأغرب إنه استطاع مضاعفة هذا المبلغ ثلاثة أضعاف خلال الثلاث سنوات الأخيرة لتبلغ ثروته بنهاية عام 2013 إلى مبلغ 5 ,24 مليار دولار متبرع منها بعدة مليارات للأعمال الخيرية.

83 مليون شبح يستخدمون الفيس بوك

قدر موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك عدد المستخدمين الأشباح المسجلين فيه حتى 4 فبراير 2014 مبلغ 83 مليون مستخدم أي بنسبة 8% من اجمالي المستخدمين حسبما ذكرت جريدة الحياة اللندنية ويقصد (بالأشباح) الحسابات المشتبه فيها كحسابات مزدوجة باسم حيوانات ألية أو مصدر الرسائل الطفيلية وشرح الموقع النتائج التي حققها وقال إنه يواجه صعوبات في تحديد عدد المستخدمين الأشباح على الرغم من جميع الجهود المبذولة لرصد أنماط هذا السلوك ووضع حد لها...

وكان موقع فيس بوك قد كشف إنه يضم 95 مليون مستخدما ناشط خلال فبراير 2014 وقد زاد عدد المستخدمين بنسبة 29% في غضون سنة...

واعتبر الموقع أن 10 % من المستخدمين لديهم حسابات مزدوجة وإن 2 % من هذه الحسابات قد فتحها شخصيات بأسماء غير بشرية مثل الحيوانات الأليفة، في حين أن 1 % من الحسابات هي على الأرجح حسابات غير مرغوب فيها وفتحت بنوايا سيئة.

وأوضح الموقع أنه يظن أن نسبة الحسابات المزيفة أو المزدوجة هي أدنى بكثير في الأسواق المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وأستراليا وإلى في الأسواق النامية مثل إندونيسيا وتركيا.

ويعتبر تحديد عدد المستخدمين عاملا أساسيا لقياس شعبية الموقع الالكتروني.

رحلتي مع الفيس بوك مذهلة

قال مارك عن رحلته مع الفيس:

رحلتي مع الفيس بوك مذهلة وفخور إني جزء منه.. إنه شعور وإحساس مارك زوكر برج مؤسس موقع التواصل الاجتماعي في كلمة قالها بمناسبة مرور 10 سنوات على تأسيس الموقع وقال إنه لم يكن يعلم عندما صممه أن يربط العالم كله.

وقال مارك زوكر برج في تدوينة على موقع التواصل الاجتماعي فيس بوك، إنها كانت رحلة مذهلة حتى الأن وأنا فخور إني جزء منه وأضاف إن الناس غالبا ما تسألني ما إذا كنت أعرف أن الفيس بوك كان سيصبح ما هو عليه الآن عندما فكرت فيه أم لا.

وتابع مارك قائلا كنت اتناول البيتزا مع أصدقائي في الجامعة بعد وقت قليل من استخدام الفيس بوك داخل الجامعة وقلت لهم أنا متحمس للمساعدة في ربط المجتمع ولكني في يوم من الأيام سأقوم بربط الفيس بوك بالعالم كله.

وأضاف (مارك) إنني اشعر بالمسئولية العميقة تجاه الاستفادة القصوى من وقتي هنا وخدمة الجميع... شكرا.

لكم جميعا لأنكم سمحتم لي أن أكون جزءا من هذه الرحلة.

الثنائي الناجح العجيب
لارى بايج وسيرجى برين
مؤسسا المحرك جوجل



أولاً لارى بايج

هو لورَنس إدوَرد بايج رجل أعمال أميركي. شارك في تأسيس محرك البحث وشركة جوجل(بالإنجليزية: Google) مع سيرجي برين.

نشأته

ولد لاري في 26 مارس 1973. أمه يهودية وقام جده لاحقًا بما يسمى "الصعود" أي الهجرة إلى دولة إسرائيل المزعومة، برغم ذلك فإن لاري لا يتبع اي دين رسمي، حصلت أمه جلوريا بايج (بالإنجليزية: Gloria Page) على ماجستير في علوم الحوسبة (مدرسة برمجة

الحواسيب) في جامعة ولاية ميشيغان وأبوه فيكتور بيج (بالإنجليزية: Carl Victor Page) كان أستاذ علوم الحوسبة والذكاء الاصطناعي في جامعة ولاية ميشيغان، وكان أحد أوائل الطلاب الذين نالوا شهادة دكتوراة الفلسفة في علوم الحوسبة من جامعة ميشيغان.

عُرف عن لاري في طفولته شغفه بكيفية عمل الأشياء، وحصل على أول حاسوب منزلي سنة 1978، والذي كلفه الكثير من الأموال.

تعليمه

تخرج لاري في جامعة ميشيغان بدرجة البكالوريوس في هندسة الحواسيب مع مرتبة الشرف، ثم نال درجة الماجستير في علم الحوسبة من جامعة ستانفورد. أثناء انتظامه في الجامعة، بنى لاري طابعة من مكعبات ليجو، وكان عضوا في فريق السيارة الشمسية، وكان رئيس جمعية «إيتا كابا نو» الشرفية للهندسة الكهربية والحوسبة...

بحثه

في صيف 1995 تقدم لاري للالتحاق ببرنامج لدرجة الدكتوراة، حيث تعرف بسيرجي برين الذي كان متطوعا لمرافقة الطلبة الذين يفكرون في الالتحاق في بالجامعة لتعريفهم بها وللإجابة على تساؤلاتهم.

أثناء تفكيره في موضوع لرسالته، شجعه مشرفه تيري وينوجراد على انتقاء فكرة بحث الخواص الرياضياتية للوب التي يمثل هيكل الروابط فيها بيانا. ركز لاري على مشكلة إيجاد الصفحات التي تربط إلى صفحة معطاة، عادا عدد وطبيعة تلك الروابط معلومات هامة عن الصفحة (وكان في ذهنه تطبيق ذلك على الاقتباسات في الأدبيات الأكاديمية).

انضم إليه زميله في الجامعة وصديقه المقرب سيرجي في مشروعه البحثي المسمى. لأجل تحويل بيانات الروابط التي يجمعها زاحف الوب

BackRub إلى مقياس لأهمية صفحة معطاة، طور الاثنان خوارزمية، ثم أدركا أنها يمكن أن تستخدم لبناء محرك بحث يتفوق كثيرا على ما كان موجودا منها في ذلك الوقت. في أغسطس 1996 وُضعت الإصدارة الأولية من جوجل على خواديم جامعة ستانفورد.

عمله

في عام 1998 أسس لاري وسيرجي شركة جوجل، ولا يزال لاري إلى الآن في عُطلة عن إتمام رسالة الدكتوراة. أدار لاري وسيرجي الشركة سويا حتى عينا سنة 2001 إرِك شمِدت ليكون رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي للشركة.

طبقا لإصدارة 2007 من فوربس فإن القيمة الصافية لثروة لاري بايج كان قدرها 16.6 مليار دولار، واضعتَه هو وسيرجي برين في المرتبة 26 على قائمة فوربس لأغنى البشر. وفي سنة 2007 كذلك سمّته مجلة بي سي ورلد على رأس قائمة أهم 50 شخصية في عالم الوب، ومعه برن وشميدت. يساهم لاري كذلك في شركة تسلا موتورز التي تطور سيارات كهربية.

قصة الملهم لاري بايج

للتعرف علي المزيد من المعلومات عن لاري بايج يمكن إيجاز ذلك في النقاط الآتية:

- هو لورنس إدوارد بايج، رجل أعمال أمريكي، شارك في تأسيس محرك جوجل مع سيرجي برين، يشغل الآن منصب المدير التنفيذ لجوجل.

- ولد (لاري) في 26 مارس 1973 أبوه كارل فيكتور بيج كان أستاذ علوم الحوسية والذكاء الاصطناعي في جامعة ولاية ميتشجن، وكان أحد أوائل الطلاب الذين نالوا شهادة دكتوراه- الفلسفة في علوم الحوسبة من جامعة ميتشجن.

- أخوة الأكبر هو كارل فيكتور بانج الابن وقد كان قد شارك في تأسيس (P. groups) التي اشترتها (ياهو) عام 2011 بمبلغ 500 مليون دولار.

- عرف عن (لاري) في طفولته شغفة بكيفية عمل الأشياء.

- وحصل على أول حاسوب منزلي سنة 1978 والذي تكلف الكثير من الأموال.

- عندما كان في المرحلة الابتدائية كان معلموه في دهشة لأنه يؤدي واجباته باستخدام الحاسوب.

- تطلق والدا (لاري) عندما كان في الثامنة من عمره.

- تخرج (لاري) من جامعة ميتشجان بدرجة البكالوريوس في هندسة الحواسي مع مرتبة الشرف ثم نال درجة الماجستير في علم الحوسبة

من جامعة ستانفورد.

- أثناء انتظامه في الجامعة بني (لاري) طابعة من مكونات (ليجوس) وكان عضوا في فريق السيارات الشمسية، وكان رئيس جمعية (إيتا كابا ذو) الشرقية للهندسة الكهربية والحوسبة.

- في صيف عام 1995 تقدم (لاري) للالتحاق ببرنامج للحصول على درجة الدكتوراه حيث تعرف على صديق (سيرجي برين) الذي كان متطوعاً لمرافقة الطلبة الذين يفكرون في الالتحاق في الجامعة لتعريفهم بها وللإجابة على تساؤلاتهم.

- أثناء تفكيره في موضوع لرسالته شجعه مشرفه على انتقاء فكرة بحث الخواص الرياضية للويب التي تمثل هيكل الروابط فيها بيانا، وركز (لاري) على مشكلة إيجاد الصفحات التي تربط الصفحة بصفحات أخرى معطية.

- انضم إليه زميله في الجامعة وصديقه المثري (سيرجي) في مشروعة البحثي المسي (Back Rub) لأجل تحويل بيانات الروابط التي يجمعها زاحف الوب (أو محرك البحث).

- في أغسطس 1996 وضعت الإصدارة الأولية من (جوجل) لخدمة جامعة ستانفورد.

- في عام 1998 أسس (لاري وسيرجي) شركة جوجل ولا زال (لاري) في عطله لإتمام رسالة الدكتوراه.

- ادار (لاري وسيرجي) الشركة سويا حتى عينا عام 2001م (ارك شميث) ليكون رئيس مجلس إدارة الشركة ومديرها التنفيذي.

- في عام 2007 وضعت فوربس القيمة الصافية لثروة لاري بايج بمبلغ 16.6 مليار دولار وكذا ثرة (سيرجي برين) تماماً مثله 16.6

مليار دولار ليكونا في المرتبة 26 في قائمة اغنى أغنياء العالم وذلك عام 2012 وارتفعت إلى 18 مليار في 2013م.

لاري الطفل المبهور

- كان (لاري بيج) منذ طفولته مبهوراً بالمخترعين واختراعاتهم وكان يتساءل احياناً كيف أن هؤلاء المخترعين رغم ما أحدثوه من ثورة في الحياة اليومية للبشر لم ينالوا حظهم من التقدير، وأشار (بيج) إلى أنه شعر بالصدمة بعد أن قرأ السيرة الذاتية للعالم والمخترع الشهير (فيفولا تيسلا) أحد الأسماء البارزة في عالم الهندسة وعلم الكهرباء...

- يتندر البعض بالقول بأن ارتباط (لاري) بالكومبيوتر وعلومه له (أسباب جينية) خاصة إنه تفاعل وتعامل مع الكومبيوتر منذ طفولته، كما أن والده (كارل) يعمل أستاذا بجامعة (ميتشجان) وكان من أوائل من درسوا علوم الكومبيوتر لطلاب الجامعة، كما أن والدته (جلوريا) تعمل كمستشارة في أدور القواعد المعلوماتية وتحمل درجة الماجستير في علوم الكومبيوتر...

- (لاري) من جانبه أكد حبه الشخص للكومبيوتر وانه لم يرغم يوماً على دراسة علوم الكومبيوتر ولم يتعرض لأي ارغام وقال (إنني عشقت الكومبيوتر منذ الطفولة بالفعل) وكنت أول تلميذ في مدرستي الابتدائية يسلم واجبه المنزلي مكتوبا بالكومبيوتر.

- درس (لاري) الهندسة في جامعة ميتشجان بمدينة (آن أربور) وخلال دراسته الجامعية اكتسب خبرة كبيرة حسب وصفه في التعامل مع الآخرين، وأكتسب فتون القيادة من خلال الأنشطة الطلابية والالتحاق بدروات تدريبية متخصصة.

- وهكذا كانت حياة الطفل الشغوف المبهور بالكومبيوتر.

سيرجي برين



سيرجي برين عالم حاسوب أمريكي، روسي الأصل، أسس مع لاري بيج شركة جوجل (بالإنجليزية: Google) التي تمثل أكثر شركات الإنترنت ربحية. قدرت ثروته الشخصية في يونيو 2014 بـ30 مليار دولار أمريكي. هاجر برين وعائلته إلى الولايات المتحدة من الاتحاد السوفيتي وهو في السادسة من عمره، حصل على درجة البكالوريوس من جامعة ميري لاند، على خطى أبيه وجده دارساً الرياضيات وعلوم الحاسوب. بعد تخرجه انتقل إلى جامعة ستانفورد للحصول على شهادة الدكتوراه في علوم الحاسب حيث التقى "لاري بيج" والذي أصبح شريكه في محرك البحث العملاق جوجل. أشير إلى برين من قبل مجلة ذي إيكونومست كشخص يؤمن أن "المعرفة دائماً مفيدة، وقطعاً أفضل من الجهل"، ويظهر ذلك في شعار مهمة جوجل "نَظِّم معلومات العالم واجعلها متاحة ومفيدة على نطاق واسع".

نشأته

ولد سيرجي عام 1973 في موسكو، الإتحاد السوفيتي لوالدين يهوديين روسيين، كلاهما خريجا جامعة موسكو الحكومية. كان أبوه بروفيسور رياضيات في جامعة ميري لاند وأمه باحثة في ناسا.

في عام 1979، عندما كان برين في السادسة من العمر، أحست عائلته بلزوم الهجرة إلى الولايات المتحدة، حيث يدعي والدا برين أن الحزب الشيوعي في الاتحاد السوفيتي لم يتح الفرصة لليهود وأنهم تعرضوا لمعاملة قاسية لكونهم يهوداً أثناء إقامتهم هناك.

تعليمه في الولايات المتحدة

التحق برين بمدرسة إبتدائية في ولاية ميريلاند، ولكنه حصل على تعليم إضافي في المنزل، حيث أن والده، بصفته بروفيسوراً في قسم الرياضيات في جامعة ميريلاند، شجعه على تعلم الرياضيات، وساعدته عائلته للمحافظة على طلاقته في اللغة الروسية. انخرط برين في جامعة ميريلاند في سبتمبر 1990 لدراسة الرياضيات وعلوم الحاسوب، حيث حصل على درجة البكالوريس في عام 1993 مع مرتبة الشرف. بدأ برين دراساته الجامعية المتقدمة في علوم الحاسوب بعد حصوله على منحة دراسية. في عام 1993، التحق برينولفرام ريسيرش، والذين قاموا بتطوير برنامج ماثماتيكا.

تطوير محرك البحث

التقى برين بلاري بيج في إحدى دورات توجيه الطلاب الجدد في جامعة ستانفورد. وفي مقابلة مع مجلة "ذي إيكونوميست"، قال برين مازحاً: "كلانا مزعجان نوعاً ما". حيث يبدو أنهما لا يتفقان على العديد من الأمور، ولكن بعد قضاء بعض الوقت سويا، أصبحا "قرينين ثقافيين

وأصدقاء مقربين". كان تركيز برين منصباً على أنظمة البحث عن المعلومات، بينما كان لاري بيج مهتماً بتطوير كيفية "معرفة أهمية الورقة البحثية من خلال الاستدلالات منها في أوراق بحثية أخرى"، فقاما بكتابة ورقة بحثية بعنوان (تركيب محرك بحث بالنصوص الفائقة على الشبكة العنكبوتية) بجمع أفكارهما سويا، قاما بجلب أجهزة حاسوب رخيصة في غرفة سكنهم الجامعية، وقاما باختبار تصاميم محرك البحث الجديد على الشبكة. وأخذ مشروعهما ينمو بسرعة كافية لدرجة "التسبب بمشاكل في القاعدة التحتية للحاسوبيات في جامعة ستانفورد". ولكن عندما أدركوا أنهم نجحوا في إنشاء محرك بحث قادر على البحث في الويب، قاموا بإيقاف دراستهما للدكتوراه للتفرغ للعمل على مشروعهم.

الحياة الشخصية

تزوج برين من آن وجسيكي والتى تعمل في مجال التكنولوجيا الحيوية في الباهاما في أيار / مايو 2007. يقوم آن وبرين بتطوير طرق جديدة الوصول إلى المعلومات المرتبطة بالصحة. ورزقا بابن في أواخر عام 2008 وابنة في أواخر عام 2011. وفي أغسطس 2013، أُعلن أن برين وزوجته قد انفصلا.

أصيبت والدة برين، يوجينيا، بمرض الشلل الرعاش، فقرر برين في عام 2008 التبرع للقسم الطبي بجامعة ميريلاند حيث تعالج والدته.

استفاد برين من خدمات الخاصة بآن وجسيكي واكتشف أنه على الرغم من أن مرض باركنسون ليس وراثيًا بشكل عام، فإنه هو وامه يمتلكان طفرة في جين LRRK2 الذي يزيد من احتمال اصابته بالمرض في سنوات لاحقة بنسبة تتراوح بين ٪20 و٪80. وعندما سُئل عما

إذا كان الجهل ليس نعيمًا في مثل هذه الأمور، ذكر أن معرفته بالأمر تعني أنه يستطيع اتخاذ تدابير لمنع ذلك. جاء في افتتاحية مجلة ذي إيكونوميست أن "برين يعتبر طفرة جين LRRK2 كخطأ برمجي في شفرته الوراثية، وبالتالي لا يختلف عن الأخطاء في اكواد الحاسوب التي يقوم مهندسو Google بإصلاحها كل يوم. وبمساعدته لنفسه، يمكنه بالتالي مساعدة الاخرين"

على الرغم من طلاق شيرجي برين وآن وجسيكي، إلا أنهما لا زالا يديران معًا The Brin Wojcicki Foundation.

قصة الملهم سيرجي برين

يمكن إيجاز قصة الملهم سيرجي برين في النقاط الآتية:

- سيرجي برين-أمريكي الجنسية-روسي الأصل مواليد 21 أغسطس 1973، شريك مؤسس ورئيس التقنيات بشركة جوجل متزوج من (آنا وجسينكي).

- غادر الاتحاد السوفيتي عندما كان في السادسة من عمره، وبعد الثانوية سجل في جامعة ميريلاند ونجح في عمر 19 عام في الحصول على شهادته الجامعية وتخرج عام 1993 مع مرتبة الشرف في الرياضيات وعلوم الحاسب.

- وبعد التحرج من جامعة ميريلاند ذهب (سيرجي) إلى جامعة ستانفورد ليحصل على منحة دراسية وهناك التقى مع (بيج) الذي صادقه وكان شريكه في اكتشاف محرك البحث (جوجل) والذي كان موضوع رسالة الدكتوراه في جامعة ستانفورد لقد اتفقا (لاري بيج، وسيرجي برين) على تحويل مشروع الحصول على الدكتوراه إلى مشروع ضخم يفيد العالم.

- وبالفعل أصبح موقع (جوجل) متغلغل في نسيج الحياة اليومية لملايين البشر حتى أصبح من المستحيل الاستغناء عنه، فالسرعة التي يتم بها الاستجابة للملايين من طلبات البحث التي تتم كل ثانية من أماكن متفرقة حول العالم في نظريهما هو ضرب من ضروب السحر.

- والدة كان وما زال عالمًا للرياضيات واستاذا جامعيًا أما والدته فهي متخصصة في مجال علوم الرياضيات أيضًا وعملت في وكالة القضاء الأمريكية.

- يرى سيرجى أن نجاحه مرتبط بنشأته في تلك العائلة وتعرفه على الكمبيوتر منذ الصغر، إذ التقى به في عيد ميلاده التاسع حين تلقاه هدية من والدة، وبالتأكيد كان هذا الأمر خلافًا لما هو الوضع عليه حاليًا، يعد أمرًا نادرًا في عقد الثمانينات من القرن الماضي، والأهم في حياة سيرجي أنه نشأ وترعرع في أجواء زمن شهد اهتمامًا بتكنولوجيا المعلومات وقفزات مميزة في ذلك المجال.

- وقصة نجاح في هذا الطفل الآتي من روسيا (مواليد موسكو) تلقى تعليمه الأولى في أمريكا في مدرسة ابتدائية بولاية مريلاند وأيضًا بالمنزل إذ حرص والده على تعليمه شخصيًا علم الرياضيات واللغة الروسية.

- في سبتمبر 1990 وبعد أن حصل على تعليمه للمرحلة الثانوية أي ما قبل المرحلة الجامعية، التحق بجامعة مريلاند (كوليج مارك) لدراسة الرياضيات وعلوم الكومبيوتر وحصل على درجة البكالوريوس في مايو 1993 بتقدير ممتاز مع مرتبة الشرف ليكمل دراسة الماجستير في ستانفورد بمنحه حصل عليها من المؤسسة القومية للعلوم.

- وبعد الحصول على الماجستير ثم اللقاء مع شريك انطلاقه إلى عالم الابتكار وجوجل (لاري بيج) والغريب أنهما التقيا كي يحصل على الدكتوراه ولكن على مشاغله في (جوجل) وانشغاله بالبيزنس تأجلت فكرة الحصول على الدكتوراه إلى أجل غير مسمى.

- الغريب أن نجاح (بيج وبرين) وشهرتهما لم يؤثر اطلاقا على طبيعة حياة الاثنين وتعاملهما مع تفاصيل الحياة والبشر أو تمسكا بما كانا يفعلانه قبل أكثر من عشر سنوات أيام ستانفورد واستمرت حياة كل منهما- العمل بحماس وجدية واهتمام ورغبة في الابتكار والانجاز.

- يتم تسليط الأضواء عليهما باعتبارهما نموذجًا للنجاح والعقلية الابتكارية الخلافة والقدرة على عدم الجمود والانطلاقة إلى آفاق بلا حدود.

أصل كلمة جوجل ومشكلة المسح

- ابتكرت كلمة جوجل في منتصف القرن العشرين وهذه الكلمة اخترعها ملتون سيروتا ابن أخت عالم الرياضيات الأمريكي الشهير ادوارد كاسنر... وذلك للدلالة على رقم أو أمامه مائة صفر.

- وقد رأي سيرجي برين ولاري بيج أن يطلقا هذا الاسم على موقعهما الذي يجري الأن أكثر من مائتي مليون عملية بحث يوميًا في فهرسة الذي يحتوي على أكثر من ثمانية مليار صفحة وإصرارٌ منهما على تنظيم الكمية الهائلة من المعلومات المتوفرة على شبكة الأنترنت في العالم.

- تم تأسيس شركة جوجل في سبتمبر عام 1998 بثلاثة موظفين هم مؤسساها وأول موظف عمل معهما وهو سيلفر ستين الذي يشغل الأن موقعا في مجلس الإدارة كمدير للتقنية في منطقة (منلو بارك) والتي تقع على بعد ميل واحد من مساكن طلاب جامعة ستانفورد في ولاية كاليفورنيا، ومنذ ذلك الوقت زادت الطلبات التي تتلقاها جوجل لتصل مبدئيًا إلى 100 ألف طلب بحث يوميًا وساعدهم على ذلك تدهور نوعية الخدمات التي تقدمها شركات البحث الأخرى مثل (ياهو).

- واضطر مالكو (جوجل) تحت الطلبات المتزايدة إلى البحث عن مكان أكبر وتأجير مكتب في (بالو ألتو) غير أن الأموال التي كانت بحوزتهما كانت قد اوشكت على النفاذ عام 1999 في الوقت الذي وصلت فيه طلبات البحث إلى وصف مليون طلب يوميًا مما تطلب زيادة عدد ماكينات البحث المستخدمة.

- في هذا الوقت من ربيع عام 1999 أدركت مؤسسة كيلز بركينز التي كانت مسئولة عن تحويل شركات التقنية والبرمجيات ان مؤسسة

(جوجل) مؤسسة واعدة ذات مستقل مشرق وبعد مداولات ومقابلات مع سيرجى ولاري اتفقت المؤسسة على تمويل (جوجل) بمبلغ 25 ملبون دولار مشترطة تعيين مدير تنفيذي على دراية بتحويل (جوجل) إلى مشروع تجاري يحقق ارباحًا ووافق كل من (سيرجي ولاري) على ذلك.

- في 7 يونيو 1999 تم الإعلان عن الاتفاق الذي أكد فيه (سيرجي ولاري) أن جوجل ستشكل القواعد الأساسية القياسية الذهبية للبحث عن شبكة الانترنت.

- وتواصلت نجاحات (جوجل) وزاد معدل نموها ليصل إلى 50% شهريا وفي عام 2000 صنفت (جوجل) على أنها رائدة البحث على الانترنت ووصفتها مجلة (نيو بوركر) بماكينة البحث عن المعلومات في الزحام وقالت مجلة (تايم) إن جوجل بالنسبة لمنافسيها كشعاع الليزر بالنسبة للسكين.

- وصل عدد طلبات البحث التي تلقاها موقع (جوجل) إلى 100 مليون طلب يوميًا عام 2001م ودخلت كلمة (جوجل) في القاموس الأمريكي.

- وبدأت جوجل في ضم اداريين جدد فالتحق بها أوميد كروستاني بعد أن ترك مؤسسة (نسكيب) ليعمل نائب رئيس الشركة في مجال المبيعات، ثم (أوروس هورتزل) ليشغل نائب رئيس للمجال الهندسة في الشركة) ولم يعد هناك متسع في مكاتب الشركة لموظفين جدد فانتقلت الشركة إلى ما يعرف باسم جوجل بلس وهو مقرها الرئيسي في (ماويت فيو).

- تم تعيين (أريك شميدت) الحاصل على الدكتوراه في علوم الكمبيوتر من جامعة بيركلي كاليفورنيا والذي كان عمل مديرًا تنفيذيًا في السابق لمؤسسة (نوفل) لأنظمة الشبكات وتم تعينه مديرًا تنفيذيًا لشركة (جوجل).

- في ابريل عام 2004 قررت مؤسسة جوجل توفر خدمة البريد

الالكتروني على موقعها بعد اعترافها بان استخدام البريد الالكتروني هو النشاط الأول على الشبكة الدولية غير أن خطط الشركة بالحاق إعلانات بالبريد الالكتروني تعتمد على محتوياته مما يعنى أنها ستقوم بمسحها وهو ما أثار جدلًا واسعًا وانتقادات جمة من قبل الجماعات المرافقة عن الحريات الشخصية والخصوصية الفردية.

- زاد من رعب السياسيين والنشطاء المدافعين عن الحريات الشخصية احتفاظ (جوجل) بقاعدة بيانات تحتوي على بيانات أي شخص وتحديد شخصية الشخص الذي أجرى البحث إذا كان مشترك في خدمة البريد الالكتروني ببساطة وسهولة.

- لم يعير كل من لاري بيج، وسيرجي برين أي اهتمامات للانتقادات هذه على أساس أن إقبال المستخدمين ومتصفحي الانترنت على الخدمة المجانية ستوفرها المؤسسة (Gmail) سيكون المحك والمعيار الوحيد على نجاحها، كما أن الكثير من شركات وخدمات البريد الالكتروني تقوم بمسح الرسائل وذلك لتخليصها من الرسائل الغير مرغوب فيها أو التي تحتوي على فيروسات أو مواد اباحية.

- وأكد خبراء الكومبيوتر في (جوجل) على أن عملية مسح الرسائل الالكترونية لإلحاق إعلانات تعتمد على محتوياتها- هي عملية اليه لا يطلع فيها أي شخص على محتوياتها. وكان اقبال الكثير من المستخدمين على تلك الخدمة وارتفاع حجم مبيعات البضائع التي تتم عن طريقها أكبر دليل على نجاحها.

وهكذا تثبت صحة رؤية كل من (لاري بيج، وسيرجي برين) مؤسسا موقع جوجل.

مؤسسا جوجل في الميزان

- بيج وبرين... ترعرعا في بيئة رياضيات وحسابات وكمبيوتر ومسميا باحثين كمبيوتر من الجيل الثاني.

- كل شيء بالنسبة لهما مشكلة حسابية، كل شيء موضع للشك ويستحق البحث فيه.

- سيرجي برين من مواليد 21 أغسطس عام 1973، ولاري بيج من مواليد 26 مايو 1973، واشترك الاثنان في نفس الاهتمامات والطموح بالإضافة إلى المهارات التي يكمل كل منهما بها الآخر.. (فسيرجي) من جهة صاحب صوت عال، ومنطق يرغب دائمًا في أن يكون داخل دائرة الضوء ومحور اهتمام الآخرين، أما (لاري) فعلى النقيض هادئ ومتأمل ولا يحب الكلام.

- كبرا وترعرعا وهما يستخدمان الكمبيوتر سواء في المرحلة الابتدائية أو الإعدادية، كما استعمل والدهما الكمبيوتر في البيت لحل المشاكل الرياضية الصعبة التي واجهتهما وهي بيئة لابد وأن تولد عباقرة في عالم الكومبيوتر.

- دخل الاثنان مدرسة (مونتسوري) وهي مدرسة تعمل على تخليق وتطوير قدرات الابتداع في الأطفال في سن صغيرة وتنمية مهاراتهم المعقلية والجسمية في سن المراهقة.

- تلقي (لاري) تعليمه الجامعي في جامعة (ميتشجان) ودرس فيها هندسة الكومبيوتر وإدارة الاعمال وحصل على شهادة البكالوريوس عام 1995 ونظرًا لتفوقه وامتيازه عمل كرئيس لمجموعة طلاب هندسة الكومبيوتر في ولاية (ميتشجان).

- استفاد (لاري) من عدد من الدروس والتخصصات التي وفرتها الجامعة منها برامج تكوين القيادات التي تهدف إلى امداد الطلاب

بالمهارات اللازمة لكي يصبحوا قادة مجتمع، كما استفاد خلال دراسته بجامعة (ميتشجان) بعلاقات قوية والاستفادة من اساتذته الذين لم يبخل أحد منهم قط عليه بالنصيحة والخبرة.

- والدا (سيرجي) كانا متخصصين في العلوم والتكنولوجيا حيث عملت والدته كباحثة في مركز أبحاث (جودرد لأبحاث افضاء والطيران بوكالة الفضاء الأمريكية ناسا) كما عملت في برنامج لمحاكاة الظروف الطبيعية التي كانت تؤثر على السفر في الفضاء كالضغط الجوي والحرارة، أما الأب فهو (مايكل برين) أستاذ الرياضيات بجامعة ميريلاند والذي قام بنشر عدد من الأبحاث العلمية حول حل المسائل الرياضية المعقدة والذي له اسهاماته في مجال الهندسة التجريبية وأنظمة الحركة.

- في عام 1970 هربت أسرة برين من روسيا هروبًا من موجه العداء للسامية، ومع هذا كان والد سيرجي متميز في زرع حب العلم والعمل والاجتهاد في ابنه (سيرجي) وهو ما أعطاه ثقة كبيرة في النفس وإرادة قوية.

- كان (لاري بيج) يسمى المفكر أما (سيرجي برين) فكان هو التقني، والاثنان دراسا في نفس الجامعة وهي جامعة ستانفورد.

- أول مرة التقيا فيها تناقشا في عدة مواضيع كثيرة وكانت أفكارهما متناسبة ومتناسقة وهكذا بدأت الصداقة التي بنيت على تلاقي الأفكار وبعد فترة قصيرة من التعارف في الجامعة توصلا إنهما يحلمان نفس الحلم وهو التحدي للحصول على معلومات مهمة من بين مئات الآلاف من المعلومات.

- أكملا دراستهما الجامعية وحصلا على درجة البكالوريوس في

الهندسة الالكترونية وعلوم الحاسب...

- بعد التخرج من الجامعة حصل (برين) على وظيفة في الجامعة كباحث على المعلومات من بين قاعدة هائلة من البيانات وكان هو ومجموعته يقومون بالبحث عن ما هي أفضل المجلات التي تباع، وكم يحتاج البائع للحصول على عمل مريح من تلك المجلات.

- فكر (برين) كثيرًا بتنفيذ هذا على محركات البحث الموجودة في ذلك الوقت.

- أما (بيج) فقد حصل بعد تخرجه من الجامعة على وظيفة (التافيستا) أشهر محرك بحث في ذلك الوقت.

- (بيج) كان دائمًا مشغولًا بهذا المحرك، وكيف يظهر النتائج عن طريق وصلة، وعند الضغط على الموقع يظهر لك الموقع في صفحة أخرى، كان شيئًا جديدًا بالنسبة له، ولكنه بدلًا من التفكير في هذه التقنية وبرمجه محرك البحث هذا، جلس يبحث في هذه الوصلات وكيف يمكن له أن يصنع الأهم منها والأفضل في البداية، ولكى يدرس هذه الوصلات كان بحاجة إلى قاعدة بيانات كبيرة جدًا، إذ كان عليه تحميل (جميع معلومات الانترنت) في كمبيوتره الصغير، قال هذا لأستاذة، وسأله هل من الممكن أن يساعده في ذلك، ولكن استاذه ضحك عليه، وقاله له، هل أنت مجنون تريد الانترنت كله في كمبيوترك الصغير، ولم يصدقه.

- قابل (بيج) صديقه (برين) ووجد إنه هو أيضًا يبحث عن نفس الهدف، واتفقنا على أن يبرمجا محرك بحث خاص بهما حتى يمكنهما فحص ما يريدانه.

- في عام 1997 نجحا فيما يريدان وبرمجا المحرك Back rub وبعدها بسنة (أي عام واحد) اشتهرت هذه التقنية وخاصة في الجامعة نفسها.

- في منتصف عام 1998 ووسط تطوير المحرك بدأ الاثنان في البحث عن ممول لتمكينهم من ملكية البرمجة ولكن ذلك كان صعبا للغاية.

- قابلا صديقهما (ديفيد فيلو) مؤسس موقع (ياهو) بعد ذلك، الذي شجعهما وقال لهما أنه من الأفضل لهما فتح شركة وتطوير المحرك بأنفسهم.

- كانا في طريقهما لأعداد شهادة الدكتوراه في الهندسة ولكنهم إزاء ما كانا فيه تركا الدكتوراه ليتفرغًا لاكتشافهما ولحاجتهما للمال ذهبوا للبحث عن ممول أو مستثمر.

- قررا تسمية المحرك الشركة باسم لا علاقة له بهدف الشركة، قررا تسمية الشركة جوجل (googol) ولكن خطأ إملائي في تسجيل الاسم فأصبح الاسم (غوغل) وهذا التكبير يدل في لغة الرياضيات إلى الرقم (1) متبوعًا بمائة صفر.. ومع مرور الأيام أصبح الاسم (جوجل) هو الاسم الشائع ودخل المصطلح حاليًا القواميس بمعنى استخدام محرك (جوجل) للبحث عن المعلومات.

- أحد أعضاء هيئة التدريس بالجامعة عرف كل من سيرجي برين، ولاري بيج، بأحد مؤسسي شركة صن مايكروسيستمنس ولكنه كان رجل كثير المشاغل ولم يكن عنده الوقت الكثير، طرحا عليه الفكرة باختصار واقتنع بها واعجبته وقال لهما أنا لا أريد الدخول بالتفاصيل، ليس لدى الوقت... ما رأيكما في 100.000 دولار أنها تكفي وتفي بالغرض لإنشاء شركة جوجل وعندما لم يتمكنا من صرف الشيك في ذلك الوقت حصلا على قرض من البنك بمبلغ مليون دولار.

- وبعد ذلك بأسبوعين وبالتحديد في 7 سبتمبر 1998 افتتحا الشركة بعد أن عملا ليل نهار وطورا المحرك ليكون منافسا لغيره...

- حصلا من مجلة (الكومبيوتر) على لقب أفضل محرك بحث في

ذلك الوقت وكان (جوجل) يجيب على 10.000 طلب يوميًا.

- كان هدفهما إيجاد إمكانية تفصيل وصلات ومواقع أكثر أهمية واستطاعا الاثنين فعلًا تطوير نموذج لماكينة البحث تعتمد على العلاقة ما بين الموقع لا على عدد مرات ورود كلمة البحث ومشتقاتها وحسب.

- في عام 1999 وبعد دراسة طويلة توصلًا إلى طريقة يستطيعا من خلالها إمكانية الربح عن طريق البحث في المحرك، واستطاعت (جوجل) وحدها أن تكون صاحبة (أول) محرك عالي التقنية.

- فاز (جوجل) على (التافيستا) وضمن جوجل تمويل بمبلغ 25 مليون دولار من شركتين في وادي السيلكون.

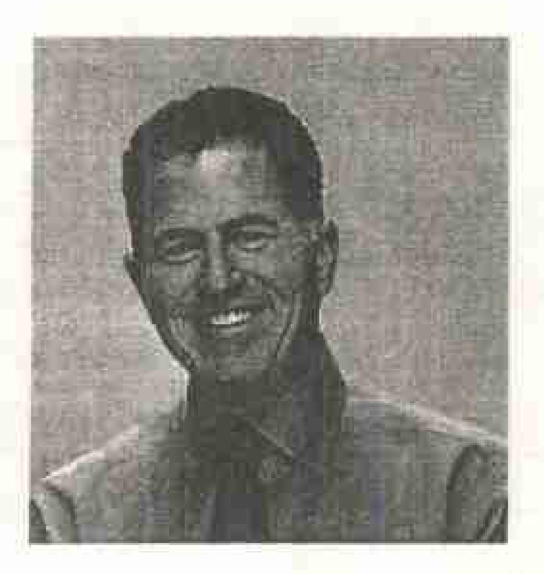
- وكبرت شركة (جوجل) وبسبب زحام الموظفين فيها انتقلت إلى مقرها الحالي في نيويورك.

- في عام 2000 بدأت شركة جوجل في استخدام تقنية وخدمة بيع الإعلانات عن طريق كلمات البحث ونجحت في ذلك نجاحًا باهرًا.

- بعد ذلك قدم جوجل (شريط البحث) حيث يمكن المستخدمين من البحث دون زيارة الموقع واكتسب هذا الشريط شعبية كبيرة وربط المستخدمين كثيرًا بخدمات جوجل ووفر جوجل فيما بعد خدماته باللغة العربية والتركية وأكثر من 26 لغة أخرى.

- قدرت ثروة كل من بيج ولاري برين بمبلغ حوالي 18 مليار دولار لكل منهما عام 2013.

الملهم الشاب رجل الأعمال
مايكيل ديل
مؤسس شركة (ديل)



مايكل ديل

هو رجل أعمال والمدير التنفيذي لشركة ديل للحواسيب وهو أصغر المدراء التنفيذيين في قائمة أثرى 500 شخص في العالم.

نشأته

ولد مايكل في مدينة هيوستن، تكساس وذلك في فبراير/شباط 1965م وهو الثاني في ترتيبه بين أخوته. أهتم ديل منذ طفولته بالحواسيب. حيث أشترى حاسوبه الأول من نوع أبل 2 وهو في الخامسة

عشر من عمره وقام بتفكيكه ليرى كيف يعمل. وقام بعدها بسنتين بالتغيب عن المدرسة أسبوعا كاملا ليحضر مؤتمر حول الحواسيب.

بداية ديل (الشركة)

ألتحق ديل بجامعة تكساس وبدأ ببيع الحواسيب وملحقاتها في عنبر الطلاب. إلا أنه ومع نهاية العام الدراسي أنتقل إلى شقة مملوكة. وقد توقف ديل عن الدراسة في عام 1984 م وأنشاء شركته ديل كومبيوتر برأس مال لم يتجاوز 1000 دولار. وقد كانت شركته تبيع الأجهزة مباشرة للعملاء متجاوزة الوسطاء. وقد كانت تلك الفكرة مبتكرة حينها. وبعدها بعامين قدم ديل حاسوبا سرعته 12 ميغاهرتز وذلك في معرض كومديكس وكان سعر الجهاز 1.995 دولار منافسا بذلك جهازِ ABM الذي تبلغ سرعته 6 ميغاهرتز وسعره 3.995 دولار وبعد أربع سنوات من إنشاء الشركة (عام 1988 م) بدأت ديل التعامل مع زبائن كبار منها شركات حكومية. وقد تمكن ديل من تحصيل ما يقارب الـ 30 مليون دولار بعد أن عرض شركته للاكتتاب الدولي العام. وقد تم أختيار شركة ديل كأحدى أفضل 500 شركة في عام 1992 م بواسطة مجلة "فورتشن". وفي عام 2003 م تم أختيار الشركة ضمن أكثر 10 شركات تستحوذ على ثقة المستهلكين من قبل شركة وول ستريت. وقد أصبحت ديل أول شركة تقدم خدمة المنتجات على شبكة الإنترنت. وبدأت ديل تتوسع عالميا بافتتاحها لفرعها الأول في المملكة المتحدة. وكانت ديل تقدم التقنية بشكل أسرع من الشركات الأخرى والتي كانت تخطط ببطء وتوزع منتجاتها عبر قنوات غير مباشرة. وفي عام 1990 أفتتحت الشركة مركزا للتصنيع في ليمبيرك بإيرلندا لخدمة أوروبا والشرق الأوسط. واما في مجال الأجهزة الدفترية فقد طرحت ديل أول أجهزتها الدفترية

في عام 1991 م. وفي عام 1997 م قامت الشركة بشحن 10 ملايين جهاز حول العالم. وديل اليوم هي المزود الأكبر للمنتجات والخدمات.

سيرته

تم تكريم السيد ديل عدة مرات لقيادته المثالية. وقد أختارته مجلة فورتشن كإحدى أكثر الشخصيات تأثيرا في مجال الأعمال وذلك عام 2003 . واما جريدة فاينانشال تايمز فقد أختارته كرابع أفضل قائد على مستوى العالم. كما أختارته مجلة "إنستيوشنال إنفزيتور" كأفضل مدير تنفيذي في مجال أجهزة الحاسب. وفي عام 2001 أختارته مجلة "تشيف إكزيكيوتف" كأفضل مدير تنفيذي للعام. وقد أنهى ديل دراسته في ذات الجامعة التي بدأ فيها (جامعة تكساس). وألف كتابه بعنوان (مباشرة من ديل : الأستراتيجيات التي أحدثت طفرة في صناعة ما) وقد بدأت طباعته في عام 1999 وصنف ضمن أكثر الكتب مبيعا، وقد حكى في هذا الكتاب قصة شركته والأستراتيجيات التي أبتكرها. وقد عين ديل كمسؤول الإنترنت في المنتدى الاقتصادي العالمي. وكذلك فهو يعمل في اللجنة التفيذية للجنة الأعمال العالمية وعضوا في مجلس الأعمال الأمريكي. وكما أنه يشغل منصب رئيس مشروع سياسة أنظمة الكومبيوتر. ويعمل بمجلس المستشارين للرئيس الأمريكي للعلوم والتقنية وبمجلس أدارة الأعمال الهندية. وقد تخلى ديل عام 2004 عن منصبه كمسؤول تنفيذي لشركة ديل ليحل محله كيفن رولينز ولكنه بقي محتفظا بمنصب الرئيس.

حقائق حول مايكل ديل

- تبلغ ثروته حوالي 50 مليار دولار.
- من بين 691 ملياردير حول العالم هناك فقط 20 شخصا تقل أعمارهم عن الـ 40 عاما.

قصة الملهم (مايكل سول ديل)

يمكن إيجاز قصة الملهم (ديل) في النقاط الآتية:

- ولد مايكل سول ديل في هيوستن تكساس في 23 فبراير عام 1965.

- عندما كان عمره 12 عامًا اشترك مع زملائه في بيع الطوابع البريدية التذكارية النادرة وتسويقها واستطاع أن يحصل على 2000 دولار ربحًا له في تلك التجارة.

- عندما كان عمره 16 عام عمل في بيع اشتراكات لصالح جريدة هيوستن بوست الأمريكية ودرس المسألة بذكاء واستطاع بيع الاشتراكات لفئة المقبلين الجدد على الزواج بالاضافة للساكنين الجدد. وحقق من ذلك نجاحًا وأرباحًا بلغت 18000 دولار اشترى بها سيارة (BMW) وكمبيوتر بالاضافة إلى مكونات العديد من أجهزة الكومبيوتر.

- في عام 1984 أسس أول شركة له سماها الكمبيوتر الشخصي (P.C) وذلك برأسمال 1000 دولار فقط واعتمد على مبدأ بيع الكومبيوتر مباشرة للعميل حسب رغبته وبسعر تجار الجملة – كان يقوم بتجميع كل جهاز حسب رغبة العميل وحقق نجاحًا باهرًا وكان يؤمن دائمًا بأن العميل (الزبون) دايمًا على حق في مطالبه بتحسين جودة ما يشتريه وسميت الشركة باسمه (ديل).

- في عام 1992 أصبح أصغر مدير تنفيذي لشركة عملاقة تحتل مكانة في قائمة أفضل 500 شركة بمجلة فورتشن وكان حينها في

السابعة والعشرين من عمره.

- في عام 1999 ألف كتابًا في فن التسويق و"البيع بعنوان (مباشرة من ديل – الاستراتيجيات التي أحدثت ثورة في صناعة ما) وحقق هذا الكتاب أعلى المبيعات في حينها وفيه يحكي نشأت شركته والاستراتيجيات التي ابتكرها وتنطبق على جميع الشركات.

- اليوم تحتل شركة (ديل) للكمبيوتر المركز الرابع في قائمة أفضل الشركات في العالم حسب مجلة فورتشن ويعمل بها زهاء 54800 موظف يغطون أنحاء العالم، ويقولون أنه من بين كل 3 أجهزة كمبيوتر تباع هناك واحد منها يحمل اسم (ديل).

ثلاث محطات هامة في حياة مايكل ديل

- تعتبر حياة (مايكل ديل) مؤسس شركة (ديل) التي أصبحت أكبر شركة أمريكية تعمل في مجال تصنيع وبيع الحاسب الإلكتروني والثانية على مستوى العالم حسب تقرير تم نشره عام 1999 والذي أكد أن شركة (ديل) تعمل في أكثر من 170 دولة حول العالم هذا الرجل تعتبر حياته محطات الواحدة تلي الأخرة عبر نجاحات وعقبات وقصة كفاح تستحق الدراسة.

- المحطة الأولى:

يمكن اعتبار المحطة الأولى وهو لا زال صغيرًا عشر سنوات أو أكثر قليلاً فقد شاهد إعلانًا في مجلة يعرض على قارئه نيل شهادة التخرج من مرحلة التعليم الأساسي المدرسي عبر اختبار واحد، فأرسل يطلب اجتياز هذا الاختبار، فأرسلت الشركة مندوبة مبيعات لتقابل السيد (مايكل دل) الذي كان في الصف الرابع الابتدائي وقتها فما أن رأته المندوبة وعلم أبواه بالقصة حتى ضحكا وظنا أن (مايكل) كان يمزح لكنه لم يكن كذلك وكانت فكرة مايكل تقول مَنْ ذا الذي يضيع من عمره سنوات في الدراسة في حين يمكنه اختصارها باختبار واحد فقط فقد كان (مايكل) ولا زال يحب الاختصارات وهذا ما الهمة حين أسس شركته في اختصار عملية البيع لتكون بيع مباشر للمستهلك دون وسطاء أو دخلاً...

- المحطة الثانية:

عندما كان عمره 12 عامًا وكان والد أفضل أصدقائه من هواه جمع الطوابع الأمر الذي ترك أثرة على مايكل وصديقه، ولذا عمل (مايكل)

في وظيفة ساقي الماء في مطعم صيني وبدأ يقرأ المجلات المتخصصة في عالم هواة جمع الطوابع وبدأ يلاحظ الارتفاع المستمر في أسعار طوابع البريد، وبدأ عقله يفكر في إمكانية استغلال هذا الأمر تجاريًا وعمد (مايكل) وصديقه لشراء الطوابع من مزاد وجمع كمية كافية واتفق مع بعض هواة جمع الطوابع على أن يقوم ببيع طوابعهم نيابة عنه، وأقام هو وصديقه المزاد الخاص بهما، كما وضعا إعلانًا صغيرًا لهذا المزاد في صحيفة محلية مهتمة بالطوابع وهذا المزاد عاد بأرباح قدرها ألفي دولار على (مايكل) وهذه الأرباح علمت (مايكل) أنه إذا أخرج الوسطاء من المعادلة فإن ربحه سيزيد بقوة...

المحطة الثالثة:

وكانت وعمره 16 عام وكان يعمل بائع اشتراكات في جريدة محلية، وكانت الجريدة تعهد إلى البائعين بقوائم أرقام هواتف سكان الأحياء المجاورة، وهم يتصلون بهم ويعرضون عليهم الاشتراك وبسرعة لاحظ (مايكل) أن نوعيات بعينها من الناس هي التي تستجيب بسهولة لعرض الاشتراك في الجريدة، وخلص إلى أن المتزوجين حديثًا والمتنقلين حديثًا للسكن في أي حي هما الفئتان اللتان تقبلان الاشتراك في الجريدة بسهولة ومرونة، وبسرعة بدأ (مايكل) يفكر كيف يمكنه العثور على المزيد من هاتين الفئتين وبسرعة.

وببحث سريع علم (مايكل) إن من يريد الزواج عليه الحصول على ترخيص من المحكمة المحلية وكان على طالب الرخصة وضع عنوانه وطريقة الاتصال به، وكانت هذه المعلومات حكومية وبالتالي مجانية ويمكن الحصول عليها، وعمل (مايكل) إلى استئجار زميلين له وقاموا معًا بمسح بيانات المتقدمين للحصول على رخصة الزواج في 16

مقاطعة محيطة وكذلك تعرف (مايكل) على شركة تهتم بجمع بيانات الذين تقدموا بطلب الحصول على رهن لشراء بيت أو سكن جديد، بعدها بدأ (مايكل) يتصل بهؤلاء الذين ظهروا في هذه القوائم ويعرض عليهم فرصة الاشتراك في الجريدة ووصل صافي دخل (مايكل) السنوي هي هذا العمل 18 ألف دولار وهو رقم أكبر من دخل معلمته التي كانت تدرس له في المدرسة.

وهذه المحطات الثلاث الأولى في حياته كان لها أثرًا بالغًا على فكره وخبراته الحياتية وعلى تفكيره في إنشاء شركة خاصة تبيع مباشرة للجمهور دون وسطاء.

أهم محطة من محطات حياته:

- يمكن اعتبار أهم محطة من محطات حياته تلك التي كانت في عام 1984 حين التحق (مايكل سول دل) بجامعة تكساس في مدينة أوستن الأمريكية وانطلاقًامن غرفة نومه في المدينة الجامعية أسس شركته الأولى والتي أسماها (بي سي المحدود لبيع أجهزة الكمبيوتر المتوافقة والتي كان يقوم بتجميعها بنفسه وكان باكورة زبائنه زملاءه في المدرسة من الحالمين بامتلاك حاسوب يتناسب مع ميزانيتهم المحدودة وبالفعل كان نجاحه هذا هو لزملائه دون وجود وسطاء هو الانطباع الذي ظل (مايكل دل) يؤمن به إنه الطريق الوحيد لخفض الأسعار وضمان جودة المنتج وطريقة التعامل الجيد مع العملاء دون وجود وسطاء وكانت هذه المحطة هي نقطة الانطلاق فقد زادت الطلبات عليه بشكل غير متوقع وكان عليه أن يسهر ليل نهار ويستعين بزملاء له من أجل تجميع أكبر عدد ممكن من الحواسيب الجيدة التصنيع ذات الإمكانيات العالية والسعر الرخيص وهذا النجاح هو الذي جعله يترك دراسته ليركز على

إدارة عمله الجديد بدوام كامل هذا العمل الذي حقق له خلال سنته الأولى نقدًا 6 مليون دولار أمريكي.

بدأ شركته بألف دولار:

- مايكل ديل ترك التعليم في جامعة تكساس في أوستن ليؤسس شركة أسماها في البداية Pc Limted برأسمال 1000 دولار أمريكي ليبيع أنظمة الحاسبات الشخصية المتوافقة على I.B.M. والذي بدأ شركته صغيرة وحلم بها شركة عملاقة وتحقق له حلمه.

- بعد نجاحه المتلاحظ استطاع توسيع رأسماله ليصبح 300.000 ألف دولار من خلال مشاركة عائلته له في تجارته في عالم الإلكترونيات.

- في عام 1985 تحول إلى التصنيع الكامل للحاسوب وينتج أول حاسوب سمي (Turbo – pc) وبيع بسعر 795 دولار أمريكي.

- كانت فلسفته في العمل قائمة على تجميع كل حاسوب خصيصًا حسب خيارات الزبون مما منح المشترين أسعارًا أقل وكفاءة أكبر.

- استطاع أن يجمع 73 مليون دولار أمريكي خلال السنة الأولى فقط من تصنيعه لحاسبه الأول..

- نمت شركة الحاسوب التي اطلق عليها بعد ذلك اسم (ديل) على اسم صاحبها خلال الثمانينيات والتسعينيات من القرن العشرين لتصبح من أكبر شركات الحاسوب في العالم.

- في عام 2008 أصبح مقر الشركة الرئيسي في رادند روك بتكساس وأصبح لديهم 88 ألف موظف وعامل حو العالم.

(التوجه إلى عالم الشهرة)

- ازدادت شهرة (ديل) كثيرًا حين فكر في إنشاء شركة تقوم ببيع

حواسيب مباشرة للمستخدم دون وساطة وتتحدث الناس كثيرًا في هذا الشأن مشجعين له وهو ما دفعه عام 1984 إلى إنشاء شركة ديل برأسمال لم يتجاوز الألف دولار.

- في عام 2003 حازت شركة (ديل) على لقب واحدة من أفضل شركات العالم العشر التي حازت على ثقة المستهلك.

- اشتهر كثيرًا حين وضع في قائمة أغنى أغنياء العالم من رجال الأعمال حين بلغت ثروته 18 مليار دولار.

عشقه للكمبيوتر

- عندما بلغ (مايكل ديل) الخامسة عشر من عمره، اشترى له والده كمبيوتر من شركة (أبل) اسمه أبل فلم يصبر هذا الشاب من شدة فرحه وعشقه للكمبيوتر فقام بتفكيك الكمبيوتر إلى قطع صغيرة لمعرفة طريقة تركيب هذا الكمبيوتر.

- بعدها بثلاث سنوات التحق بجامعة تكساس لدراسة الفيزياء إلا أن شغفه بعالم الكومبيوتر غلب حماسته للدراسة فآثر أن يتركها مثلها فعل منافساه من قبل (بل جيتس جونس) و(ستيف جوبس).

- استخدم كل طاقاته الإبداعية في المنافسة حتى تفوق على شركات لها باع طويل في عالم الكومبيوتر مثل (كومباك، أي. بي. إم) وكان الإبداع هو سر نجاح مايكل (ديل) وشركته العملاقة.

- بعد حوالي عشرين عامًا من بدايته الإبداعية أصبح مايكل ديل عام 2005 رابع أغنى رجل في العالم بثروة قدرها 18 مليار دولار.

- تكمن فلسفة نجاحه في الإيمان بالإبداع إلى جانب العزيمة والإصرار والتعلم من الأخطاء.

- في عام 2004 تخلى (ديل) عن منصب المسؤول التنفيذي لشركة

(ديل) ولكنه ظل محتفظًا بمنصب رئيس مجلس الإدارة ثم عاد لشغل المنصب مرة ثانية عام 2007 بسبب ما تعرضت له الشركة من بعض الخسائر.

- كان أول مدير تنفيذي استخدم طريقة البيع عن طريق الإنترنت وعقد الكثير من الصفقات الناجحة عبر الإنترنت... وحاليًا 50% من مبيعات (ديل) تتم عبر الإنترنت.

نجاح مايكل ديل:

- بلغت ثروته أكثر من 28 مليار دولار عام 2012م.

- كان (مايكل ديل) أصغر مدير تنفيذي أمريكي لشركة تدخل ضمن تصنيف فورتشن 500 لأفضل الشركات.

- أسس مايكل ديل باسمه واحدة من أكبر شركات الكومبيوتر في العالم تجاوزت مبيعاتها 50 مليار دولار سنويًا وأصبح واحدًا من أثرى أثرياء العالم.

- في عام 2011 فاقت مبيعات (ديل) أكثر من 60 مليار دولار وتقفز عام 2012 لتصل إلى 65 مليار دولار.

- في عام 2005 جاء ترتيب مايكل ديل رابع أغنى الأغنياء في الولايات المتحدة الأمريكية بثروة قاربت 18 مليار دولار مما جعل ترتيبه الثامن عشر كأغنى رجل في العالم.

- يعيش حاليًا (مايكل ديل) في هيوستن مع زوجته (سوزان) وأولاده الأربعة.

- خلال مسيرة نجاح (ديل) أصبح يمتلك شركة فاقت عوايدها أكثر من 65 مليار دولار سنويًا وأصبحت تشغل أكثر من 40 ألف موظف ولها فروع في أكثر من 160 دولة وتبيع كل يوم منتجات بأكثر من 30 مليون

دولار، وتبيع كمبيوتر واحد من كل 3 أجهزة كمبيوتر تباع في السوق الأمريكي، وقرابة كمبيوتر واحد من كل خمسة أجهزة مباعة حول العالم.

- شهد باريس من عام 2004 دخول شركة (ديل) عالم الوسائط المتعددة بتعاملها في الكاميرات الرقمية ومختلف أنواع الكمبيوتر ومشغلات الوسائط المتعددة، وأجهزة التلفاز ذات الشاشات المسطحة وغيرها.. وفي الشهر نفسه تنحى (مايكل ديل) عن منصبه كرئيس تنفيذي للشركة واكتفى بعضوية مجلس الإدارة ليفتح المجال لخليفته (كيفين رولنز) لتولي هذا المنصب ومتابعة المسير.

أفكار مايكل ديل التسويقية:

- اعتمد (مايكل ديل) في خطته التسويقية لمنتجاته على الاستماع إلى طلبات المستهلكين والمشترين ومعرفة ماذا يريدون من شرائه ومن ثم تصميمه وتصنيعه ثم توفيره لهم، وكان هذا الاستماع في البداية عبر الهاتف ثم وجهها لوجه ثم عبر الإنترنت، في حين كان مصنعو الحواسيب يغيرون من نموذج البيع المباشر للعميل لأنه يتطلب جيوشًا جرارة من موظفي المبيعات وعلاقات العملاء وخدمتهم وغير ذلك، ويفضلون البيع مباشرة لعملائهم، ويعهدون إلى أطراف وسيطة لينوبوا عنهم في البيع إلى العملاء الصغار قليلي الربحية، ورغم كل ذلك كانت شركة (ديل) تبيع مباشرة إلى الجميع.

- والعجيب فعلاً إنه في حين كان الآخرون يتوقعون ويخمنون ما الذي يريده مستخدم الحاسوب، كانت استقصاءات رغبات العملاء لدى (دل) تخبرهم هل عملاؤهم يريدون مشغل أقراص مرنة واحد أو اثنين والسعة المثلى للقرص الصلب وغير ذلك كانت الشركات الأخرى تحافظ على مستويات عالية من المخزون، وكانت شركة (دل) هي الوحيدة التي

كانت تُصنع وتجمع ما يطلبه المستهلكون فقط الأمر الذي ساهم في خفض تكاليف التخزين ومن ثم زيادة الربحية ومن ثم تقديم أسعار بيع أفضل وزيادة حصة (دل) من السوق الفعلي.

- من أفكار (مايكل دل) التسويقية أن البيع للشركات الكبيرة يختلف عن البيع للأفراد، ولهذا قسم فريق المبيعات ليوافق كل بائع طبيعة العميل الذي يخاطبه، فهناك رجال مبيعات متخصصون في البيع للشركات الكبيرة، وغيرهم من تخصص في البيع للأفراد، الأمر الذي ساعد رجال المبيعات على المتخصص في مجال عملهم مما مكنهم من كسب ثقة العملاء أكثر.

- استخدم (مايكل دل) في خطته التسويقية مبدأ (أسرع – أكبر – أفضل) وذلك لأن (دل) لم تكن الشركة الوحيدة التي تصنع حواسيب متوافقة مع حواسيب (I.B.M) (أي. بي. إم) ولم تكن كذلك الشركة الوحيدة التي تبيع مباشرة للعملاء، لذا رأى أنه من الواجب عليه التميز أكثر وأكثر، كما كان أكبر العوائق التي تمنع المشترين من التعامل مع منتجات (دل) هو عدم وجود محل بيع مملوك للشركة يستطيع العميل أخذ حاسوبه إليهم لتصليحه في حال ظهر أي عُطل بعد الشراء وهنا قدمت شركة (دل) ضمان استرداد كامل ثمن الحاسوب خلال 30 يومًا من تاريخ الشراء إذا ثبت وجود عيب بالجهاز وهذا الأمر ساعد (دل) كثيرًا على التميز عن غيره في الأسواق.

- كان (دل) يعرف مثله مثل العاملين في مجال تجميع مكونات الحواسيب المشاكل المزمنة المتعلقة بعدم توافق بعض المكونات مع بعضها البعض، ورغم حرص (دل) على معالجة هذه المشاكل قبل ظهورها والتعامل مع المكونات المعيارية والقياسية الممتازة كانت تظهر

بعض المشاكل من وقت لآخر، ولذا بدأ (ديل) تصميم دوائره الإلكترونية الخاصة من أجل تصنيع حواسيب متوافقة مع أجهزة (أي. بي. إم) لأقصى درجة، الأمر الذي زاد من ثقة المستخدمين في حواسيب (دل)، وهذا التصميم ساعد على دفع هذه المكونات لتعطي أقصى وأسرع مستوى أداء ممكن مما زاد مرة أخرى من جاذبية حواسيب (دل).

- كل هذه الصفات الفريدة مكنت (دل) من أن يُصنع شهرته ويحجز موقعه في قائمة أشهر صناع الكومبيوتر في أمريكا في أول الأمر ثم في العالم كله بعد ذلك ويكفي القول أن (دل للإلكترونيات) حققت وحدها عام 1986 إجمالي مبيعات قدره 60 مليون دولار بعد عامين ونصف فقط من تأسيسها.

مشاكل واجهت (مايكل دل):

- وبسبب أفكار (مايكل دل) تمتعت شركة (دل) بمعدلات ثابتة في نمو وزيادة حجم الأعمال من عام لآخر، حتى أصبحت نقطة القوة هذه أضعف عنصر في الشركة.. مهلا.. لا تقل كيف؟ .. سأجيبك فورًا..

- المبدأ الذي قامت عليه يقول وفر للعملاء الحواسيب التي يريدونها وبجودة عالية، وبسرع مناسب، وبأسرع وقت ممكن أو لا تبذل وعودًا كبيرة وقدم أكثر مما يتوقعه العميل والموظف ورغم كل ذلك ورغم أن (دل) بنت أرباحها على فكرة إنعدام المخزون لكنها عام 1989 عانت من مشكلة كبيرة بسبب تراكم المخزون، فمع زيادة المبيعات كان هناك رغبة جامحة لدى جميع العاملين في مقابلة هذه الزيادة المضطردة عبر شراء الكثير من المكونات والقطع مما أدى إلى تراكم الشرائح الإلكترونية لذاكرة الحاسوب وهذه تحديدًا (الشرائح الإلكترونية لذاكرة الحاسوب) بدأت تشهد موجات هبوط حادة في أسعارها، بل إن الانتقال من إنتاج

شرائح ذاكرة ذات سعة 256 كيلو بايت إلى سعة واحد ميجابايت حدث ما بين عشية وضحاها وكان كل هذا يعني أن على الشركة تحمل تكلفة هذا الانخفاض في الأسعار، رغم أن شركة (دل) بنت شهرتها على أساس ألا تملك أي مخزون زائد عن حاجتها...

- وتتطلب التخلص من هذا المخزون بيعه بسعره الجديد المنخفض الأمر الذي اضطر (دل) إلى زيادة حواسبه لتغطية هذه الخسائر مما أدى لتراجع معدلات النمو والزيادة وإلغاء بعض خطط دخول أسواق بلاد جديدة، وهذه الكبوة تعلمت منها شركة (دل) كثيرًا إذ عكفت على تحسين وتطوير نظام إدارة المخزون وبناء علاقات أقوى وأمتن مع الموردين تسمح بالحصول على شروط توريد أفضل وآمن.

- وأخيرًا لحل هذه المشكلة توصلت شركة (دل) إلى نظام جديد للتوقعات، نظام يحاول أن يعكس بعض السوق وخاصة سوق المكونات ورغبات المستهلكين وتوجهات الأسعار.

- ولأن المصائب لا تأتي فرادى كما يقولون.. في ذلك الوقت الذي واجهت فيه شركة (دل) خسائر بسبب المخزون كانت الشركة تعد لإطلاق حواسيب جديدة متقدمة تقنيًا أسمتها (السلسلة الأوليمبية) شملت الحواسيب المكتبية، والشخصية والخوادم، وكانت الشركة قبل ذلك منتشية بنجاحها وتسارع مبيعاتها، وظنت أن هذه السلسلة هي المنتج الأنجح الذي سيصنع مجدها، وما حدث لم يكن متوقعًا على الإطلاق، وهو أن العملاء حين رأوا هذه السلسلة تراجعوا للخلف، وقالوا إنها تبدو رائعة لكننا لا نريدها وبالتالي لن نشتريها، ورفضت شركة (دل) في البداية أن تعترف بأن هذه السلسلة فاشلة، ودفعت ببعض النماذج التجريبية في معرض (كومدكس) الخاص بالحواسيب الإلكترونية، ولكن

مرة أخرى في المعرض وقف العملاء وأثنوا على هذه التقنية المتقدمة في تلك الحواسيب لكنهم لم يبدوا استعدادًا للشراء، فهم ليسوا بحاجة إلى كل هذه التقنية المتقدمة.

- هنا أذعنت شركة (دل) وتعلمت ألا تقدم حواسيب متقدمة تقنيًا فقط من أجل إثبات قدرتها على ذلك بل يجب تقديم التقنية التي يريدها العملاء، وإن نشاط الشركة هو تقديم منتجات يريدها العملاء، وليس إقناع العملاء بشراء منتجات قد يحتاجونها.

- وهذا درس عظيم تعلمته شركة (دل)، نعم هناك شركات أخرى خاطرت بكل شيء في مقابل ثقتها في أن منتجها المتطور سيلقى قبول الناس ومن ثم يقبلون على شرائه وتحقيق أرباح، ولكن الفيصل هو ما المدى الذي أنت مستعد للذهاب إليه، وما مقدار ما تريد المخاطرة به، وكم من الوقت تستطيع أن تستمر في هذه المخاطرة.

- هنا اختارت شركة (دل) طريق السلامة وتوفير منتجات متطورة بمقدار قليل عن ما يريده العملاء حتى إذا حدث وتغيرت هذه الرغبة لدى العملاء لم تخسر دل كثيرًا.

- هذا الدرس الأوليمبي جعل شركة (دل) تقرر بدقة عالية ما الذي تقوم بتطويره بذاتها وداخلها، وما الذي تترك تطوره للموردين والمصنعين.

- بعد إلغاء المشروع الأوليمبي كان لدى شركة (دل) جيش صغير من المهندسين المعنيين لهذا المشروع الملغي وعوضًا عن صرفهم في العمل، احتوتهم شركة (دل) وطلبت منهم الجلوس مع رجال المبيعات لفهم ما يطلبه المستخدمون بغرض تقديم منتجات جديدة تلقى القبول لدى المشترين والمستخدمين، وهذا القرار الصائب ساعد شركة (دل)

على تصنيع منتجات رائعة في الأعوام التالية لاقت رواجًا وقبولاً وحققت أرباحًا وفيرة.

الدروس المستفادة من تجربة دل

وهناك دروس مستفادة من تجربة (دل) يمكن إيجازها في النقاط التالية:

- في كل نشاط تجاري سترتكب أخطاء جسيمة، وما يهم هو ألا تتمادى في هذه الأخطاء، وألا نتمادى في طريقة علاجها، ولكن من الحكمة ألا نصرف موظفًا أخطأ لنستبدله بموظف آخر قد يرتكب الخطأ ذاته، بينما مَنْ صرفته ذهب لمنافسك الذي وفرت عليه تحمل تكلفة هذا الخطأ ثم يكمل (مايكل دل) حديثه قائلاً: هناك أمرين لابد من التحذير منهما..

- أولهما الشركات التي تقنع بالعمل داخل سوق واحد فهذه مصيرها الفناء والانقراض، مثل (أوليفتي) في إيطاليا وتيوليب في هولندا وسيمنتر في ألمانيا فكل هذه الشركات كانت تنتج الحواسيب، ولكنها كانت فائقة بالعمل في سوقها المحلي فقط، ومع الانفتاح العالمي وتحول العالم إلى قرية صغيرة، لم تتمكن هذه الشركات من الحفاظ على موقفها واضطرت للخروج من مضمار السباق.

- والتحذير الثاني هو عدم الاستماع إلى ما يقوله الآخرون ويتعارض مع مبادئ الشركة، فعلى الرغم من أن شركة (دل) قامت على أسس البيع مباشرة للعملاء، ولكنها في فترة من الفترات كانت متوجهة لخرق هذا الأساس، فقد كان الكل ينصح الشركة بضرورة البيع عبر قنوات التوزيع غير المباشرة وكانت قناعة العاملين في السوق تقول إن شركة (دل) لن تستطيع الاستمرار طويلاً ما لم تتحول إلى البيع عبر وسطاء

في المحلات والفروع المتعددة لشركات التجزئة، وهو ما رضخت له الشركة في النهاية وبدأت توفر حواسيبها عبر قنوات التوزيع التقليدية من محلات ومتاجر وكانت حواسيب (دل) تتحرك وتبيع من خلالها، لكن لم يعرف أحد ما إذا كانت هذه الطريقة غير المباشرة تحقق الربح أم لا وهو أمر استغرق عدة سنوات واحتاج جهودًا حثيثة في القياس لتوضيح أن نموذج البيع المباشر له مزايا كثيرة جدًا تجعله الأفضل وبفارق كبير.

- وبعدما قررت (دل) الانتقال بكل حواسيبها إلى متن معالج (إنتل 486) وفي الوقت الذي شهد نضوج نظام التشغيل ويندوز وتحول قطاع كبير من الناس لاستعماله الأمر الذي زاد من مبيعات شركة (دل) بشكل غير متوقع، فقفز بحجم أعمالها إلى 2 مليار دولار في عام 1992، كل هذا فاقم من مشكلة لم تكن واضحة، إذ إنه ومع معدل النمو السريع جدًا، كانت الشركة تعمل على أصول تقدر بنصف مليار دولار، تحقق منها مبيعات بمقدار 2 مليار دولار وهو ما يمكن ترجمته اقتصاديًا بصورة بسيطة إلى أن كل جزء من هذه الشركة كان يعمل بشكل يفوق طاقته وقدراته، وهي مشكلة كانت تتفاقم وتنذر بقرب حدوث كارثة، وبالفعل كانت شركة دل على وشك الانهيار بسبب تزايد أعمالها ومبيعاتها بشكل سريع جدًا وهناك أدرك (مايكل دل) إن عليه الحصول على ؟؟؟ بشكل أو بآخر...

كيف واجه (مايكل ديل) مشاكله:

- في البداية لابد من تقرير حقيقة وخطأ وقع فيه (مايكل ديل) مثلما وقع فيه غيره من رواد الأعمال وهو أنه مثله مثل غيره من الشركات كان التركيز الأول لديه هو تقليل المصاريف وزيادة الأرباح ولكن أحدًا لم يتطرق إلى التدفقات النقدية، حتى بدأ الأمر وكأن الجميع سعيد ما

بلغته سرعة السيارة، دون الاكتراث بالنظر إلى مؤشر المتبقى في خزان الوقود.

- كان الاعتقاد السائد في الشركة هو إنها قادرة على النمو السريع والتوسع بمعدل أسرع من معدل نمو أي سوق تعمل فيه، وكان للشركة تواجد في عدة قارات ولها أسواق فيها، وكان لديها عدة خطوط إنتاج لحواسيب مختلفة، وكانت كمية النقود المنفقة ضخمة جدًا، حتى بدأت متوسطات الربحية والمستحقات لدى الغير تدق طبول الخطر، حتى حققت أول خسائر فصلية في تاريخها وكان لابد من عثور (مايكل دل) على حلول لهذه المشاكل.

- قامت خطة (مايكل دل) لمعالجة أسباب الخسائر على تغيير ترتيب الأولويات، فبعدما سلم الأولويات هو النمو، ثم النمو، ثم النمو، تحول ليصبح (السيولة – الربحية – النمو) وهذا الترتيب الجديد انتقل إلى كل مدير ومسؤول في الشركة حتى إن (مايكل دل) كان يوزع بنفسه أهرامات ورقية مكتوب على وجه كل منها المبدأ الجديد الذي تسلكه الشركة وهو (السيولة – الربحية – النمو) وكان يقوم بذلك حتى في الاجتماعات الدورية.

- أصبحت النغمة الجديدة للشركة كلها هي كيفية تحقيق أفضل ربحية بأقل تكلفة، بعدما كانت كيفية النمو بأقصى سرعة هي الهدف، وتحولت أنظمة البيع في الشركة لتعرض لكل بائع هامش الربح وعمولته لكل عملية بيع يقوم بها على الهاتف ولم تعد الأهمية لمن يبيع بمليون دولار، بل لمن يحقق أعلى هامش ربحية على هذا المليون من المبيعات، وأصبح كل قسم في الشركة مطالب بتقديم تقرير عن الأرباح والخسائر عن عملياته.

- ولم تكن هذه هي نهاية الأخبار السيئة بالنسبة (لمايكل ديل) وكيفية معالجتها، فبعدما دخلت شركة (دل) معترك تصنيع الحواسيب المحمولة في عام 1988، وحققت لنفسها اسمًا وشهرة خاصة بعدما كانت أول شركة تطرح حاسبًا محمولاً يعتمد على معالج (أنتل 486) ويعمل على شاشة ملونة، كما قدمت شركة (دل) وقتها أنحف وأخف حاسوبًا محمولاً ووزنًا في الأسواق مع تركيز (دل) على تقديم المزيد من التقنية في حواسيبها المحمولة.

- بدأت بعد ذلك تظهر مشكلات التأخر في تسليم الطلبات ومشاكل العيوب في التصنيع، ولحل هذه المشاكل سارع (مايكل ديل) بتعيين (جون ميديكا) مدير تطوير حواسيب (باور بوك) لدى شركة (آبل) والذي اتخذ عدة قرارات قالوا عنها إنها مؤلمة مثل إلغاء تطوير طرازات جديدة والتركيز على طراز جديد واحد فقط هو (لاتيد يود XP) وهذه القرارات كانت ذات تداعيات صعبة بالنسبة للشركة (دل) مثل اختفاء اسم (دل) من سوق الحواسيب المحمولة لفترة طويلة، طالت حتى إنتهاء تطوير هذا الطراز الجديد.

- لكن الأصعب كان إخبار العملاء إن لدى الشركة بعض المشاكل التي تعمل على حلها، وهذه المشاكل هي كذا، وكذا.. وهذه هي أسباب حدوثها، وهذه هي طرق حلها، ولهذا كله سنأتي بطراز جديد تمامًا، ولهذه الأسباب لا يجب عليك ألا تقلق من التعامل معنا بعدما تنتهي من هذه العملية كلها.

- كانت الشركة قائمة على الأسلوب المباشر في كل شيء ولذا كان من الطبيعي أن تكون الشركة صريحة في عرض مشاكلها على عملائها.

- قد تكون فكرة الصراحة في عالم الأعمال التجارية جديدة علينا نحن

هنا في البلاد العربية ولكنها أتت بنتائج إيجابية على شركة (دل)، كما أن ديننا الإسلامي يأمرنا بالصراحة ولو هناك بضاعة بها عيب يجب إخبار المشتري بهذا العيب، وهكذا كانت الصراحة هي الحل للربح الحلال.

- ومن المشاكل التي استطاع (مايكل دل) حلها وكانت أم المشاكل للحواسيب المحمولة هي (البطارية) والتي كانت تدوم لفترة أقصاها ساعتين من الزمن، وتصادف وقتها أن سافر (مايكل ديل) لليابان لحضور افتتاح فرع دل هناك وأثناء زيارته لشركة (سوني) والتي كانت من كبار الموردين لشركة (دل) حدث أن جرى موظف ياباني إلى (مايكل ديل) ليخبره إنه بحاجة للاستماع إليه، بخصوص نوع جديد من البطاريات اسمها (ليثيوم أيون) قادرة على العمل لفترة تزيد على أربع ساعات، وفي حجم أقل من نصف حجم البطاريات الأخرى وقتها، وبدون تردد عرض (مايكل دل) الأمر على مهندسيه وقرر بعدها إنه يريد وضع هذه البطاريات في قلب جميع، الطرازات الجديدة من حواسيب شركة دل المحمولة.

- كانت هذه التقنية جديدة تمامًا في السوق، وكانت طلبيات (دل) تستنفذ جميع قدرات شركة (سوني) على تصنيع هذه البطاريات، مما جعل الوقت اللازم للمنافسة لتصنيع وإنتاج بطاريات مماثلة قرابة العام وذلك لإطلاق هذه الحواسيب المحمولة الجديدة...

- واستضافت شركة (دل) خمسين من ألمع الصحفين والمحللين والخبراء ورجال الإعلام في رحلة جوية من مطار نيويورك إلى لوس أنجلوس وقدمت لهم حواسيبها المحمولة وعليها برامج الكتابة والتحرير والتي استعملها الجميع، وحين هبطت الطائرة في نهاية رحلتها والتي دامت خمس ساعات ونصف كانت جميع حواسيب شركة (دل) لا زالت تعمل محطمة كل الأرقام القياسية السابقة.

- هذه الرحلة كانت ذات أثر عظيم وجعلت مبيعات الحواسيب المحمولة الجديدة مسؤولة عن 14% من إجمالي عوائد الشركة.

- كل هذه المشاكل ساعدت (مايكل دل) على المجيء بحلول ناجحة، عملت بمثابة الأرض الصلبة، والأساس الذي ارتكزت عليه شركة (دل) فيما بعد للنمو والتوسع من جديد، ولعل من أهم سمات شركة (دل) التي يحكى عنها الجميع (ليس إنها شركة بلا أخطاء، بل شركة لا تكرر الأخطاء).

(مايكل دل) والتركيز على القليل:

- يقول (مايكل دل) تهرع الشركات الناشئة والصغيرة لانتهاز أي فرصة وكل فرصة تلوح لها في الأفق، لكن هذا الوضع يكون مؤقت بكل تأكيد لأنه بعدما تكبر هذه الشركات وتتوسع تتحول هذه العجلة من مفيدة إلى ضارة، وتصبح الشركة عندها بحاجة لأن تقف وتنظر أي تلك الفرص ستحقق لها أكبر نسبة ربح + معدل توسع لتهرع لانتهازها وأي تلك الفرص يجب الفرار منها وعدم الاقتراب إليها.

- وعلى القدر ذاته من الأهمية يجب كذلك النظر بمنظور الربح والفائدة المتوقعة لكل هدف تسعى الشركة لتحقيقه، فتجد مثلاً إن بعض الشركات تسعى بكل قوتها للحصول على عقد أو مناقصة أو صفقة وتنسى في خضم هذا السعي الحثيث مراجعة الأرقام فينتهي بها الأمر إلى أنها تحصل على ما تريده وفوقه خسارة غير متوقعة...

- ويقول (مايكل دل) مرت شركة دل بهذه التجربة وأجبرتها أول خسائر فصلية على تعلم الدرس بالطريقة المؤلمة، بعدها بدأت شركة (دل) عملية تقييم مستمرة لأهدافها ولكل فرصة تلوح أمامها، فلم يعد الهدف الأول هو النمو والتوسع فقط، بل النمو مع التربح، يدًا بيد، مع تفضيل تلك الفرص وتلك الأهداف التي تحقق أفضل ما في العالمين عالم التوسع وعالم الأرباح.

- ويضيف (مايكل دل) قائلاً: لكن عملية تقييم الفرص والأهداف يجب أن تقوم على أرقام وإحصائيات دقيقة تعكس الوضع الحالي بدون تجميل أو تزييف، وهنا توجب الحصول على مساعدة وعلى خبرة من خارج نطاق الشركة، وعلى الرغم من أن (مايكل ديل) كان يحيط نفسه بالخبراء والمهرة من العقول والمفكرين إلا أنه استعان بشركة متخصصة في القياس والإحصاء ليعرف الحقيقة على أرض الواقع.

- وانتهى الأمر (بمايكل ديل) إلى أنه أضاف خبرة جديدة لشركته. وهو (كيفن رولتز) إلى فريق إدارة شركة (دل) وهي خطوة أثبتت جدواها، إذ نتج عنها تعديل آليات إدارة أمور الشركة عبر إدخال عمليات قياس لكل شيء ومن خلال مقارنة الأرقام الناتجة، تمكنت الإدارة من معرفة أي الأقسام يحقق خسائر ولماذا وكذا أيها يحقق الأرباح، وبناء عليها بدأ إتخاذ القرارات...

- والعجيب فعلاً في الأمر أن بعض المديرين والعاملين في الشركة لم يعجبهم ذلك وعارضوا هذه الطريقة الجديدة في اتخاذ القرارات.. وكان على هؤلاء الرحيل...

- وبالفعل ساعد تنقية الأجواء على أن تسود روح واحدة بين العاملين تقوم على اعتبار الحقائق والأرقام بمثابة الصديق الصدوق الذي يجب الاعتماد عليه وبشدة، ولكن عادت المشاكل للظهور إذ أن هذا النظام الجديد جعل هناك حدودًا واضحة لكل قسم من أقسام الشركة، فهذا قسم الصيانة وذاك المبيعات وهذا التسويق، وبدأت الحواجز النفسية تظهر بين العاملين في كل قسم وبدأت الأحزاب تظهر، وبات كل مدير أو رئيس قسم (زعيم) يهتم بأن يكون قسمه من الأقسام المحققة للأرباح دون النظر إلى مصلحة العملاء.

دروس من قصة كفاح (ديل)

قصص النجاح ليست مجرد قصص للعبر أو التسلية ولكنها منارات تضيء الطريق أمام أولئك الذين يرغبون في النجاح والذين في حاجة للآخرين فمن ساروا في طريق النجاح كي يضيئوا أمامهم الطريق.. ويمكن إيجاز الدروس المستفادة من قصة كفاح (ديل) في النقاط التالية:-

أولاً: تعلم من خبرته أن الشركة بإمكانها أن تنمو بسرعة شديدة، ولكن الانتباه ضروري، والسرعة الزائدة يمكن أن تفشلك وكانت رؤيته أنه يوجد نوعان من رجال الأعمال، نوع يجب التجديد الدائم والبحث عن أسرار جديدة وعقود ونوع ثاني وهو من يُبقي عند فكرته ويصبر عليها ويناضل من أجلها حتى الموت... وكان (ديل) من النوع الثاني لمدة 20 عامًا قرر التركيز في صناعة الكومبيوتر وصنع كمبيوترات تناسب المستهلكين بجودة عالية، وسعر منخفض أكثر من المنافسين له، وكان ممتازًا في تنفيذ هذه الاستراتيجية.

ثانيًا: ظل (ديل) يؤمن دائمًا بأن الأهم هو إرضاء الزبائن وليست الأرباح، فالأرباح تأتي في المرتبة الثانية بعد إرضاء العملاء، ومن المهم أيضًا التوريد السريع للعملاء وهو ما يضيف قيمة...

ثالثًا: تعاون فريق العمل أساس النجاح، ويجب خلق فريق عمل قوي في الشركة ووجود تفكير مشترك وتعاون بين هذا الفريق ويجب على جميع العاملين بالشركة فهم استراتيجية وأهداف الشركة ويجب أن نشعرهم أنهم جزء لا يتجزأ من الشركة لذا يجب إعطائهم درجة عالية من التحكم والمسؤولية.

رابعًا: التكيف ضرورة للنجاح وكذا التغيير، فيجب دائمًا التأقلم مع التغييرات ومعرفة كيفية التأقلم معها وخاصة أن شركة ديل تخدم 42 بلد فيجب فهم كل شيء.

مُلهم الشباب الكورى
أى بيونغ تشول
مؤسس مجموعة سامسونج



ملهم الشباب الكوري

هو إي بيونغ تشول (2 فبراير -1910 19 نوفمبر 1987) مؤسس مجموعة سامسونج وواحد من رجال الأعمال الأكثر نجاحًا في كوريا الجنوبية حقق نجاحاته وهو شاب لم يتجاوز الثلاثين من عمره.

حياته

درس في الجامعة في طوكيو ولكنه لم يكمل دراسته بسبب وفاة والده فعاد إلى مسقط رأسه وفتح مطحنة أرز ثم قام بتأسيس عمل واسمى الشركة سامسونج (والتي تعني الثلاث نجمات) والذي يفسر علامة سامسونج التجارية في البداية.

بالرغم من المشاكل التي تسبب بها الحكم الياباني لكوريا، عام 1945 كانت سامسونج تنقل البضائع عبر كوريا وبلاد أخرى، أصبح مقر الشركة في سيول عام 1947، ومع بدء الحرب الكورية 1950 أصبحت ضمن أكبر 10 شركات في البلد.

مع استلاء كوريا الشمالية على سيول، انتقل مقر الشركة إلى بوسان حيث مركز القوات الأمريكية، وعادت الحرب بالفوائد الكبيرة على الشركة.

عام 1953 اشتغلت الشركة بالسكر واستفاد ليو من العوائد لفتح شركات أخرى وأصبحت الشركة تتاجر بالمنسوجات والسيارات والتأمين واقسام المخازن والكترونيات المستهلك.

تولى ليو منصب رئيس الصناعات الكورية الفيدرالية وكان مشهور بانه أغنى رجل في كوريا.

الملهم مؤسس سامسونج (بيونج- شول- لي)

قد لا يعرف الكثيرين في شتى انحاء العالم هذا الاسم (بيونج- شول- لي) ولكن معظم الناس في شتى انحاء العالم يعرفون اسم (سامسونج) والعلاقة ما بين (بيونج- شول- لي) و(سامسونج) علاقة وثيقة لا يمكن أن تنفصل ابدأ ... لأن (بيونج- شول- لي) هو الكوري الذي أسس شركة سامسونج.

الاسم الحقيقي للشركة هو (سام- سونج) ويعني باللغة الكورية النجوم الثلاثة نسبة إلى الأهداف الثلاثة التي وضعها مؤسس الشركة

حين أسسها وهي أن تكون شركة.

1 - كبيرة.

2 - قوية.

3 - أن تبقى للأبد...

والغريب أن مؤسس الشركة (بيونج- شول- لي) قد بدأ هذه الشركة العملاقة في صورة متجر لبيع الأرز والسكر والخضروات وسماه (سام- سونج)...

وحين واتته الفرصة للانطلاق إلى عالم التكنولوجيا الحديثة ترك تجارة الأرز والسكر واتجه للصناعات التكنولوجية.

ولنبدأ مع (بيونج- شول- لي) قصته مع شركة (سام- سونج).

التعريف بالشخصية

- ولد (بيونج- شول- لي) عام 1910 لعائلة كورية غنية نوعا ما ودرس في جامعة مرموقة في اليابان اسمها (ويسيدا) Waseda واستطاع هذا الكوري الجنوبي اثناء الدراسة بناء علاقات واسعة في المجتمع الياباني، ساعدته كثيرًا في حياته العملية وبقى على اتصال بصداقاته وعلاقاته طوال حياته.

- في عام 1930 استثمر أموال عائلته في تجارة الأرز والسكر وابرام صفقات لتصدير الخضر والفاكهة.

- في عام 1938 بدأ (بيونج- شول- لي) في انشاء شركة (سام- سونج) أي النجوم الثلاثة واصبح لها اسم واسع بفضل قدرات (بيونج- شول) على الاقناع وابرام الصداقات والصدق في التعامل والتطوير المستمر في أساليب التعامل مع العملاء للأفضل والقيام بالتغيير المستمر في أنشطة الشركة للأفضل دائمًا وكان شعاره دائمًا (التغيير

للأفضل) وقال جملته الشهيرة (يمكنكم تغيير كل شيء إلا نسائكم وأطفالكم).

- اتجه عام 1939 إلى تصدير الأسماء البحرية والخضروات والفواكه للصين.

- عصفت الحرب الكورية بمعظم ممتلكات (بيونج- شول- لي) الذي لم ييأس وكان حريصًا على البقاء رغم خسارته لمعظم أمواله بسبب الحرب الكورية.

- في أواخر الاربعينات وبفعل عقلية التغيير التي كان يؤمن بها اتجه إلى قطاع المطاحن والحلويات.

في عام 1951 قام بتعديل اسم الشركة إلى Samsung Trading ليكون مقرها في (سول) عاصمة كوريا الجنوبية.

- كانت علاقاته الجيدة وتبرعاته الدائمة لبلاده عاملًا هامًا لنجاحه إلى جانب استراتيجية التغيير التي يمارسها كلما سدت احدى الأبواب طرق بابا مختلفا وكان يؤمن دائمًا بالمقولة التي تقول إذا فشلت أعمل شيئًا مختلفًا.

- في عام 1958 بدأ يدخل في مجالات مختلفة تمامًا عن المجالات التي أجادها ودخل في قطاع الأعلام وبناء السفن وغيرها من القطاعات.

- في السبعينيات أسس شركة سامسونج للالكترونيات لتنتج الراديو والكاسيت والتليفزيون وأجزاء اليكترونية أخرى ثم تدخل بعد ذلك إلى عالم الهواتف الذكية.

- وفي عام 1987 توفي (بيونج- شول- لي) بعد أن ترك فكرة المستقبلي لتطوير شركة سامسونج وليحل محله فيها Kum- Heel- Lee.

الملهم (بيونج شول لي)
(نجاح في ظروف قاسية)

- نعم كان نجاح سامسونج ونجاح (بيونج- شول- لي) نجاحًا صعبًا للغاية لأنه ظهر منذ حوالي 50 عامًا أو يزيد... وكوريا الجنوبية التي ولد فيها (بيونج- شول- لي) ونشأ كانت منذ 50 عامًا فقط تعد من انقر دول العالم وخلال هذه الفترة الزمنية الوجيزة حجزت لنفسها مكانا لتصبح في المرتبة الـ (13) عالميًا مع الدول الأكثر تطورًا في العالم.

- نعم لا تتعجب من ذلك وفيها أمثال (بيونج- شول- لي) كثيرين والآن في كوريا الجنوبية الكل يتنفس التقنية وهو بالمناسبة البلد الأكثر اتصالًا بالأنترنت في العالم ترى التغطية في المترو والشارع وصولا إلى القطارات حيث إن 95% من السكان في كوريا الجنوبية يملكون اتصالًا ذو تدفق عالي، بينما في الولايات المتحدة الأمريكية تجد النسبة تنخفض لتصل إلى 60% من السكان.

- ليس هذا فحسب بل أن كوريا الجنوبية الآن بها شركات عملاقة أخرى في مجال التقنيات والالكترونيات غير سامسونج مثل (LG) وسامسونج أصبحت الأن الشركة رقم واحد في العالم في مجال التكنولوجيا ويفوق أرباحها تلك التي تحققها كل من شركات (آبل وميكروسوفت) مجتمعية.

- إننا الأن أمام قصة نجاح سامسونج تلك الإمبراطورية الالكترونية بكل ما تحمله الكلمة من معنى فلا يخفي عن أحد حصيلة الاستعمار

الياباني لكوريا والذي دام حوالي 35 عام والذي بمقتضاه ثم تقسيم الشعب الكوري إلى دولتين ومعاناة الشعب الكوري وهجرة بعضه لليابان باحثين عن مناسب أو فرص عمل أو حتى حياة أفضل ومرغمين على ذلك.

- أنها الظروف القاسية التي انشأ فيها (بيونج- شول- لي) شركته المتواضعة في أول مارس عام 1938 وخلال الاستعمال الياباني لكوريا... أنشأ مؤسسة متواضعة لبيع الأرز والسكر والمواد الغذائية الجيدة جدًا والتي اسمها (سام سونج).

- ولجودة منتجاته بدأ في تصديرها للصين رغم الاضطرابات مع الشيوعيين في ذلك الوقت وحقق نجاحًا باهرًا.

- كان المبدأ الذي اتخذه لبناء شركته المتواضعة وهي أن تصبح كبيرة، وأن تصبح قوية وأن تبقى للابد دافعًا له للنجاح والتقدم، وأضاف بعد ذلك شركة متخصصة في النسيج ثم أخرى متخصصة في البتروكيماويات وثالثة للصناعات البحرية، ورابعة لصناعة الآلات.

- وتعجب الناس من ذلك الرجل الذي بدأ تجارته المتواضعة في بيع الأرض والسكر بمبلغ يقارب حاليًا الـ 25 يورو فقط وخلال سنوات قليلة نسبيًا من عمر الزمان..خلال عشر سنوات فقط وتجده لم يقف أمامه مجالا إلا ودخله وكان المهم لديه هو أن يستثمر موهبته التسويقية في تنمية تجارته إلى أن أصبحت شركة سامسونج خلال 10 سنوات من العمل المثمر أحد أهم الشركات الاقتصادية في كوريا وحصد مالكها أرباحا طائلة جعلت منه أغنى رجل في كوريا الجنوبية في ذلك الحين طبعًا.

- في عام 1969 قرر (بيونج- شول- لي) إضافة شركة جديدة إلى قائمة اهتماماته هي سامسونج للالكترونيات.

- لم ينتظر طويلًا للدخول في إنتاج أول جهاز الكتروني لشركته

ففي عام 1970 ظهر أول تلفاز أبيض وأسود في كوريا من انتاج سامسونج ولاقي الجهاز نجاحًا مبهرًا للغاية مما شجعه على التطوير الدائم والمستمر ويدخل في عالم الأجهزة الملونة ليصل حجم مبيعاته من التليفزيون الملون عام 1982 إلى 10 ملايين وحدة في كوريا وحدها... ويجب القول أن أحد أهم الأسباب التي ساعدته على تحقيق هذا النجاح الباهر هو كانت سياسة الاعتماد على الذات التي انتهجتها الحكومة الكورية بعد الاستقلال للخروج من الأزمة في بلد لا يملك ما يعتمد عليه، وكان الرهان الأكبر على الصناعات المحلية وتشجيعها وكل القوانين التي ظهرت ساعدت على نجاحه لأنها كانت تعطي الدعم والأفضلية للشركات الكورية مطبقة في ذلك حظر التجوال على أي شركة أجنبية تدخل أراضيها.

- هذه الثقة وهذه القوانين استفادت منها شركات كبرى مثل شركة سامسونج وغيرها من الشركات مثل (هيونداي- ودايو، وL.G) وكلها شركات عالمية مشهور الأن كل في مجاله.

- وشركة سامسونج استفادت من هذا الدعم على طريقتها حيث قررت نقل شهرتها التي كانت في أوجها محليًا إلى الخارج لتدخل بذلك رحلة جديدة من تاريخها وهي مرحلة التصدير بداته بالتصدير داخل قارة أسيا، ولم يتوقف طموح (بيونج- شول- لي) عند هذا الحد بل اتخذ قرارًا خطيرًا واعتبر مجازفة بالنسبة لشركة غير معروفة عالميًا وهو الدخول في عملية أشباه الوصلات والذي يعتبر أهم مكونات أي جهاز اليكتروني... لكن كل هذا القلق تبخر وأثبتت سامسونج تألقها ونجاحها بإنتاجها.

- ووصلت شركة سامسونج بقيادة (بيونج- شول- لي) نجاحها لتنتج عام 1982 أول حاسوب لها ويستمر نجاحها في عالم صناعة اشباه الوصلات.

- ويستمر نجاح سامسونج عامًا بعد عام بقيادة (بيونج- شول- لي) وحتى عام 1987 لرجل مؤسس سامسونج (بيونج- شول- لي) عن العالم وعن شركة سامسونج تاركا شركه ناجحة وعملاقة بكل المقاييس، وكان نظام شركة سامسونج يسمح لأحد أبنائه أن يخلفه ويأخذ مكان أبيه وبالفعل تولى ابنه الثالث واسمه (لي كون هي) رئاسة شركة سامسونج ليصير على خطى والده وبالفعل بعد أقل من عام على توليه رئاسة شركة سامسونج وبالتحديد عام 1988 يصدر أو هاتف محمول ذكي في تاريخ كوريا الجنوبية لتستمر المسيرة الناجحة التي بدأها (بيونج- شول- لي) الذي نجح في تحقيق فكرته وأماله وطموحه ولتظل دعوته خالدة لكل إنسان يتطلع لتغير العالم للأفضل ولنتذكر مقولته الشهيرة (كن أنت التغير الذي فريده للعالم).

سنوات في حياة مؤسس سامسونج

- (ليو- بيونج- شول) هو الاسم المدرج له في (الويكيبيديا) الموسوعة الحرة للأعلام وكما هو مدون فقد ولد يوم 2 نوفمبر عام 1910 وتوفي في 19 نوفمبر 1987 ويعتبر من أنجح رجال أعمال كوريا الجنوبية.

- درس في الجامعة ولكنه لم يكمل دراسته بسبب وفاة والدة فعاد إلى مسقط راسه وقام بفتح مطحنة للأرز.

- تحول إلى تجارة الأرز ثم السكر ثم الخضروات ثم الفواكه إلى أن قام بتأسيس شركة سامسونج والتي تعني الثلاث نجمات وهو ما يفسر شكل علامة شركة سامسونج التجارية 1 مارس 1938 .

- كان الحكم الياباني لكوريا معوقًا النشاطات (ليو- بيونج- شول) التجارية ومع ذلك صمم على أن يمضى في طريق التجارة إلى نهايته

مع التغيير المستمر للأنشطة مع ما يتناسب مع الأحوال الاقتصاد التي كانت تتغير كل فترة زمنية بسبب الحروب الدائرة.

- نقل (ليو- بيونج- شول) مقر الشركة إلى سيول عام 1947م.

- عام 1950 أصبحت شركة سامسونج ضمن أكبر 10 شركات في كوريا وانهارت تجارته مع استيلاء كوريا الشمالية على سيول وقام بنقل مقر الشركة إلى (بوسان).

- عام 1953 اشتغل (ليو- بيونج- شول) في تجارة المنسوجات والسيارات وتولى منصب رئيس الصناعات الكورية الفيدرالية.

- عام 1969 أبرزت شركة سامسونج كلاعب أساسي ورئيس في عالم الالكترونيات في العالم.

- في عام 2007 اعتبرت شركة سامسونج ثاني أكبر منتج للهواتف النقالة بعد نوكيا وقب شركة موتورولا...

- في عام 2008 أطلقت شركة سامسونج برنامج لزراعة الغابات الذي خطط لإعادة زراعة الأشجار في الغابات المدارية وهي الوصية التي أوصي بها (ليو- بيونج- شول) مؤسس الشركة والتي رحل عنها في 19 نوفمبر 1987.

دروس من قصة نجاح (بيونج- شول- لي)

- قصة نجاح (بيونج- شول- لي) هي قصة نجاح سامسونج تلك الشركة العملاقة التي لا يخلو منزل في العالم إلا وبه أحد منتجاتها انه استطاع أن يحدث تغييرًا فعلًا في العالم وهو صاحب المقولة الشهيرة (كن انت التغيير الذي تريده للعالم) إنه عملاق (كوريا الجنوبية) الذي استطاع أن يصل بشركته إلى أرقام قد يتعجب لها الكثيرين ولا يعلمون عنها شيئًا.

- هل تعلم أن عدد العاملين في شركة سامسونج بلغ أكثر من 34.000 الف شخص ما بين مهندس تقني ومسوق وإداري؟

- هل تعلم أن أرباحها في عام 2012م فاتت 230 مليار دولار أي ضعف الدخل القومي لعدة دول عربية مجتمعة، وإذا اعتبرنا سامسونج دولة فسيكون ترتيبها ال 30 في أكبر اقتصاديات دول العالم حسب إحصائية عام 2012م.

- أنها قصة نجاح رجل وشركة بدأت بحلم رجل كان يبيع الأرز والسكر ومنها انتقل إلى صناعة المستقبل ليصبح اسم من أكبر الأسماء على مستوى العالم في عالم الالكترونيات والتقنيات.

- لعل غرابة قصة نجاح سامسونج كشركة ونجاح (بيونج- شول- لي) كمؤسس للشركة أنها قصة تختلف عن غيرها من القصص، قصة بدأت عام 1938م حين أنشأ (بيونج- شول- لي) متجرًا لبيع الأرز والسكر مسماه (سام- سونج) أي النجوم الثلاثة باللغة الكورية والتي قصد بها هدفه ومبادئه الرئيسية التي انشأ شركته من أجلها وهي: أن تكون كبيرة وهي النجمة الأولى وأن تكون قوية وهي النجمة الثانية وأن تبقى للأبد وهي النجمة الثالثة.

- هذا بالفعل ما حققه (بيونج- شول- لي) حين تحول العالم إلى التكنولوجيا الاستهلاكية دخل فيها بقوة تاركا تجارة الأرز والسكر ليبدأ في مجال صناعة الأجهزة الكهربائية وعالم الالكترونيات وتقنيات الحواسب الآلية لنرى كورة في عالم الأجهزة الكهربائية الالكترونية اعتبارًا من التلفاز والغسالات الفول اتوماتيك والثلاجات المتطورة والصديقة للبيئية ودعم ذلك في حينها بطرق مبتكرة في الدفع والضمان بعد البيع واستطاع أن يغزو العالم كله ببضاعته.

- والآن لا أحد يتصور أو يتخيل وضع شركة سامسونج لا توجد مقرات شركة سامسونج في مبني أو عدة مباني بل في مدن كاملة حيث تمتلك شركة سامسونج الآن ثماني مدن في كوريا الجنوبية باسم (مدن سامسونج الرقمية) وهي مدن متكاملة فيها خبراء موظفي الشركة وتحوي بنوكا ومستشفيات وعيادات وملاعب ومطاعم، أما عن الدخول والخروج من هذه المدن فهو يشبه تمامًا المرور بنقطة حدودية بين دولتين، فالسيارات يتم تفتيشها والحقائب تمر عبر أجهزة الكشف الأمنية، ولا يمكنك اخراج أي أجهزة الكترونية خاصة من الشركة كجهاز موبايل أو كاميرا أو لابتوب أو حتى بطاقة ذاكرة...

- هناك شعار تتخذه الشركة ويعرفه كل العاملين في تلك المدن الرقمية، وهو ما نستخدمه داخل الشركة يبقى داخل الشركة.

- والشعار الذي يحمله كل موظف وخبير وعامل وفني ويصنعه على صورة مكتوب فيها (نحن فخورين في سامسونج).

- والطريق أن تدريب الموظفين الجدد في سامسونج لا يقتصر فقط على الجانب التقني والمهني بل يتم تدريبهم أيضًا على العمل الجماعي من خلال عرض مدهش يقوم به الموظفون كل عام والعرض ليس لطلبة جامعات أو مدارس أو رياضين أو عسكريين بل عرض منظم ودقيق للغاية من فريق من المهندسين والفنيين والاداريين الذي يعملون في شركة سامسونج ويحملون على صدورهم عبارة (نحن فخورون في سامسونج).

- تضم شركة سامسونج حوالي 50.000 ألف باحث تقني متخصص أي ما يوازي ضعف عدد الباحثين في عدة دول عربية مجتمعة. ويعمل باحثو سامسونج في مباني تعادل في سريتها واجراءاتها الأمنية ما يحدث في أغنى المؤسسات العسكرية، ولا يمكن لأي شخص غريب

كائنا من كان ان يرى ما يحدث داخل هذه المراكز حرصًا على الإسراء الصناعية التي تساوي مليات.

- ولا تنشغل شركة سامسونج بموظفيها وتهتم بهم أثناء العمل فحسب بل لما بعد ذلك أيضًا وتوفر لهم وحدات سكنية فاخرة في كل انحاء كوريا الجنوبية ووسائل مواصلات تنقلهم من وإلى الشركة ومدارس لأطفالهم وحافلات كهربائية لنقل الأطفال للمدارس وهي مدارس تابعة للشركة ولكنها قدار بواسطة وزارة التعليم في كوريا الجنوبية.

- وعندما اقتحمت سامسونج سوق الهواتف النقالة (المحمول) فاقت مبيعاتها نوكيا وآبل لتصبح الشركة الأولى في سوق الهواتف الذكية في العالم فضلًا عن دخولها سوق الأجهزة اللوحية بقوة.

- لم تصبح سامسونج مجرد شركة لصناعة الأجهزة الكهربائية والموبايل بل أصبحت مجموعة متعددة من الشركات منها:

1 - سامسونج للإلكترونيات.

وهي الشركة التي تعرفها جميعًا بهواتفها الذكية وأجهزة التلفاز وغيرها من الأجهزة التي نستخدمها في حياتنا اليومية وهي أكبر شركة لصناعة تكنولوجيا المعلومات في العالم.

2 - سامسونج للصناعات الثقيلة

وهي تنتج السفن بمختلف أنواعها وأصبحت ثاني أكبر مصنع للسف في العالم.

3 - سامسونج الهندسية وسامسونج (CXT)

شاركت هاتين الشركتين في بناء برج خليفة في دبي، وبرج تاييه 101، وهي الشركتان رقم 35، 72 في قائمة كبرى شركات البناء في العالم.

4 - سامسونج للسيارات

وهي الشركة التي اشترت منها شركة رنيو الفرنسية 70% من اسهمها.

5 - سامسونج للتأمين

وهي الشركة رقم (14) في قائمة كبرى شركات التأمين في العالم.

6 - سامسونج للدعاية

وهى الشركة رقم (19) على مستوى العالم فى قائمة كبرى شركات الدعاية فى العالم.

7 - سامسونج للأمن

وهي تختص بتوفير الأمن والأمان للمدن التقنية الخاصة بالشركات.

وحقا استطاع هذا الرجل (بيونج- شول- لي) أن يقوم بالتغير الذي طالب به وقال عنه (كن أنت التغيير الذي تريده للعالم).

ملهم الشباب الياباني
اكيو مورتيا
مؤسس شركة سوني العالمية



اكيو مورتيا

- اكيو مورتيا هو اسم مؤسس شركة سوني (26 يناير -1921 3 أكتوبر 1999) ولد في توكونامه، أيتشي اليابان وتوفي في العاصمة اليابانية طوكيو) هو من أهم الأشخاص في القرن العشرين، من أكبر الشركاء المؤسسين لشركة سوني العالمية.

سيرة حياته

- ولد مورتيا لعائلة تعمل في انتاج الخضروات والفواكه وصلصة

الصويا وصناعة الأطعمة في شبه جزيرة تشيتا، محافظة أيتشي.

- درس مورتيا في جامعة أوساكا ليصبح فيزيائيًا، وعمل كضابط في البحرية اليابانية خلال الحرب العالمية الثانية، وتعرف على شريكه وصديقه ماسار وايبوكا في لجنة الأبحاث الحربية اليابانية.

سوني

- بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية، وبالتحديد في 7 مايو 1946 أسسا معًا شركة طوكيو التقنية للاتصالات عن بعد والتي تحولت فيما بعد ليصبح اسمها سوني.

- في مطلع حقبة التسعينيات من القرن المنصرم، اشتهر اسم مورتيا بسبب مشاركته في تأليف الكتاب المسبب لكثير من الجدل، اليابان التي تستطيع أن تقول لا مشاركة مع السياسي الياباني شينتار وايشيهارا، حيث اشتركا معًا في انتقاد الطريقة الأمريكية لإدارة الأعمال، وفي المقابل حضا اليابان على أن تكون أكثر استقلالية فيما يتعلق بدورها في علاقاتها الخارجية وطريقتها في إدارة الأعمال.

- في 25 نوفمبر 1994 أعلن مورينا استقالته من رئاسة مجلس إدارة شركة سوني، بعدما عاني من جلطة في المخ أثناء لعبة التنس.

- ألف مورتيا في فترة الستينات كتابا سماه لا تهتم بالعلامات المدرسية، ركز فيه على أن العلامات المدرسية ليست هامة لنجاح الفرد ولا تؤثر على قدرته على النجاح في عمله الخاص.

- عمل مورتيا كذلك كنائب رئيس مجلس إدارة المؤسسة اليابانية للمنظمات الاقتصادية (كيدانرن) وكان عضو في مجموعة العلاقات الاقتصادية اليابانية الأمريكية (الشهيرة بمجموعة الرجال الحكماء).

- في عام 1982، نال مورتيا ميدالية ألبرت من مجمع الفنون

الملكي في إنجلترا، وهو كان أول ياباني يحصل على هذه الجائزة.

- مات مورتيا في عام 1999 عن عمر ناهز 78 عامًا.

مؤسس سوني اكيو مورتيا (26 يناير - 1921 3 أكتوبر 1999)

- يعتبر من أهم شخصيات القرن العشرين في عالم الالكترونيات لأنه المؤسس الرئيسي لشركة (سوني).

- ولد يوم 26 يناير عام 1921 في (توكونامه)- ايتشي باليابان وتوفى في العاصمة اليابانية طوكيو في 3 أكتوبر 1999 وما بين التاريخين وقصة نجاح رائعة بكل المقاييس.

- ولد في عائلة تجارية تعمل في صناعة الأطعمة خاصة صلصلة الصودا والميسو والساكه وهي أطعمة يابانية مشهورة في شبه جزيرة تشيتا محافظة ايتشي باليابان.

- وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية وبالتحديد في 7 مايو 1946 أسس اكيو مورتيا وصديقه (ماسارو ايبوكا) معا شركة تعمل في مجال تقنية الاتصالات عن بُعد واطلق عليها اسم (شركة طوكيو التقنية للاتصالات عن بعد) والتي تحولت فيما بعد ليصبح اسمها (سوني).

اكيو (مورتيا) من الصفر إلى المليارات

- يقولون أن (اكيو مورتيا) بدأ من الصفر وانتهى بالملايين وهو الياباني الذي قلب متجرًا صغيرًا في (طوكيو) إلى أكبر وانجح شركة تعمل في مجال الالكترونيات الاستهلاكية في العالم....

- لعل بدايته وميلاده في منطقة (تاغويا) داخل اسرة كانت غارقة في عالم التجارة من 15 جيل على مر السنين إلى أن أصبحت اسرة ملوك انتاج صلصة الصويا والخمور وكنتيجة لذلك كانت أسرته ثريه ولكنه بدأ من الصفر ومنذ صغرة أخذ جميع الخصال الوراثية من عائلته، فبدأ

يهتم بعالم الأعمال والتجارة منذ أن كان عمره 10 سنوات فقط وكان يحضر جميع اجتماعات العمل مع والدة لأنه كان أكبر اخوته الأربعة سنا.

- على الرغم من ولعه منذ طفولته بالتجارة والتقنيات الالكترونية إلا أنه واصل تعليمه وبعد أن أنهى المرحلة الثانوية التحق بجامعة في اوساكا وحصل على درجة البكالوريوس في الفيزياء عام 1944 في هذا الوقت كان قد أصبح بشكل خاص يهتم بالتقنيات والتحديات في مجال تسجيل صوت عالي الجودة، ولكن تطلعاته توقفت مؤقتًا بسبب احداث الحرب العالمية الثانية التي كانت تشارك فيها بلادة، فقد كان ضابطا برتبة ملازم اثناء الحرب العالمية الثانية.

- وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية إحتل (مورتيا) مركزًا مرموقًا في كلية طوكيو للتكنولوجيا وفي غضون ذلك قام بتأسيس (منظمة طوكيو للاتصالات والبحوث) وكان واثقا من أن بلادة ستنهض وتتقدم في مجال تكنولوجيا الاتصالات ومن الممكن أن تصبح رائدة في السوق العالمية وأراد أن يكون أحد الأشخاص الذين يساعدون في الريادة في هذا المجال، فسارع مع صديقة (ايبوكا) للبحث عن كيفية وضع مجموع علمهم في الفيزياء والهندسة لاستخدامها في عمل نافع للبلاد.

- في عام 1946 توصل اكيو مورتيا وصديقه (ماسارو ايبوكا) إلى افتتاح وتأسيس شركة (طوكيو للاتصالات والهندسة) وكان مقرها (تاغويا) باليابان وبدأ المشروع برأسمال قدره 500 دولار في محل قصف أثناء الحرب وكان مهجورًا بعد انحرب.

- لم يكن الأمر مسهلًا ويحتاج إلى اثنين فقط ولكن توصلا إلى ضرورة تكوين فريق العمل يختاروا الجيد الكفء المناسب وبالفعل تم

تعيين 20 موظفًا ولم يكونا يعرفان في أي مجال من المنتجات سيتم البدء، ولكن كانا يعرفان انهما يريدان إنتاج شيئًا جديدًا، ذو جودة عالية في مجال المنتجات الالكترونية تلك المنتجات التي ستغير اليابان....

- وواصلا البحث والتنقيب وفي عام 1949 طور الاثنان شريط تسجيل مغناطيسي مما أدى إلى انتاج أول منتج في العالم عبارة عن الة تسجيل كانت لأول مرة تباع هكذا على مستوى العالم وكانت منتجة في اليابان.

- وللوصول إلى العالمية (غير اسم الشركة) إلى سوني وهي الكنية المشهورة في أمريكا حين ذاك، واصبح (مورتيا) الرجل الأول في شركة (سوني) وواحدًا من رجال الأعمال القلائل الذين ساعدوا على نهوض الاقتصاد الياباني ليستعيد انتعاشه في اعقاب الحرب العالمية الثانية.

- وشاهد (اكيو مورتيا) بعينه شركته التي أسسها من الصفر وجمع هو وشريكه وصديقه مبلغ 500 دولار لتعيين موظفًا، شاهد بعينه شركة عملاقة في عالم الالكترونيات على مستوى العالم بها 160.000 الف موظف في جميع انحاء العالم وايرادات تتجاوز قيمتها 63 مليار دولار.

- نشر سيرته الذاتية في كتاب اسمها صنع في اليابان.

قصة نجاح (اكيو مورتيا)

- هي قصة رجل أحب بلاده حبًا عظيمًا وعاش كل حياته داخل وطنه ومات فيه تحمل ويلات الحرب العالمية الثانية واراد وصمم على أن ينهض ببلاده بعد الحرب العالمية الثانية، أنه عاشق اليابان اكيو مورتيا الذي ولد في 26 يناير 1921 في منطقة (ناجويا) وتكتب أحيانا (ناعويا)، وهو لم يكن رجل فقيرا رغم أنه بدأ من الصفر اعتماد على نفسه وذاته بل نشأ في عائلة غنية للغاية كل افرادها يعملون في التصنيع والتجارة... ولكنه تصنيع يختلف تمامًا عما يُريد (اكيو مورتيا)... انها

عائلة كانت تعمل في تقطير الخمور وهى المهنة التي توارثتها العائلة جيلًا بعد جيل وعلى مر 40 عام أصبحت اشهر عائلة يابانية في هذا المجال وما زاد من شهرة هذه العائلة إنتاجها لأجور أنواع الخمور التي كانت تنافس الخمور الغربية لذا اشتهر عنها بتتبعها لأخبار الغرب وتقنياته العصرية في مجال تقطير الخمور، وكان من المتوقع من (اكيو مورتيا) أن يواصل مسيرة اجداده ويعمل في مجال صنع مشروب الخمر الياباني والذي احتفظت العائلة باتقانه والمسمى باسم (ساكي) ليحافظ على التقليد العائلي المتوارث هذا ولكن (اكيو مورتيا) سلك طريق آخر مختلف تمامًا.

- على الرغم على حرص والده أن يكون ابنه النابغ خليفة له في هذا المجال وحرص والدة على اصطحابه لحضور الاجتماعات الدورية في شركة الخمور التي تملكه العائلة كي يتشرب (مورتيا) سير العمل إلا أن (مورتيا) أحب مجال إدارة المشروع وليس التصنيع في مجال تقطير الخمور، حتى أصبح مشروع مدير إداري ناجح وهو مازال في المرحلة الثانوية ولكن لوحظ عليه حبه للفيزياء والعلوم الالكترونية وهو ما دفعه إلى الاندفاع في دراسة الفيزياء في جامعة (أوساكا) الملكية في قسم الفيزياء... وفي الجامعة أحب الالكترونيات والرياضيات وعرف عنه في الجامعة قدراته على فك وتركيب مشغل الفوتوغراف وتركيبه عدة مرات وكان ذلك في نهاية الثلاثينات من القرن العشرين وأحب ذلك كثيرًا وقبل ان ينهى دراسته الجامعية وفي اجتماع لمجلس إدارة شركة العائلة التي كانت تستعد ليشغل منصب لديها أعلن لهم صراحة أنه لا يحب أن يعمل في مجال تصنيع وتقطير الخمور وغيرها من صناعات الأسرة الغذائية بل سيعمل في مجال تقنيات تسجيل الصوتيات عالية الجودة،

فلم تعترض العائلة على توجهاته بل تركت له حرية الاختيار شرط أن يعتمد على ذاته تمامًا ويبدأ من الصفر ووافق على الفور.

- لكن تأتي الرياح دائمًا بما لا تشتهى السفن وهذه الرغبات والأمنيات التي حرص على تحقيقها اوقفتها تداعيات الحرب العالمية الثانية وبمجرد تخرجه من الجامعة كان عليه أن يلتحق بالخدمة الوطنية الاجبارية، ونظرًا لخبرته في مجال التقنيات الالكترونية وتخرجه من كلية المعلمون قسم فيزياء التحق (مورتيا) بالبحرية اليابانية عام 1944 ...

- في أثناء وجود (مورتيا) بالبحرية اليابانية تعرف على مهندس اليكترونيات شاب اسمه (ماسارو ايبوكا) وصارت بينهما صداقة وزمالة وتفهم وأفكار مشتركة وحب مشترك للإلكترونيات والآلات وكان (ايبوكا) يحلم بإنشاء معهد تجاري لأبحاث الاتصالات..

- وبعد ما وضعت الحرب اوزارها انتقل (مورتيا) إلى طوكيو ليعمل أستاذ في معهد طوكيو للتقنية بينما اختار زميله (ايبوكا) التفكير العملي لحلمه في إقامة مشروعة التجاري (معهد طوكيو لأبحاث الاتصالات) وطلب من صديقة (مورتيا) مساعدته بخبرته والعمل معه بدوام جزئي.

- وبعد انتهاء الحرب العالمية تمامًا كانت اليابان مدمرة بفعل القنابل النووية التي القت بها أمريكا على هيروشيما وناجزاكي ويقولون أن اليابان خرجت من هذه الحرب اثرًا بعد عين فالمدن الكبرى مدمرة تمامًا وهيروشيما وناجزاكي يشهدان على بشاعة التسليح النووي، وكانت الحالة الاقتصادية تحت الصفر تقريبا، فالشركات اليابانية العاملة افلست كلها تقريبًا وأغلقت أبوابها الواحدة تلو الأخرى، وشبكه المواصلات شبه مدمرة تقريبًا ورغم هذه الظروف كان (مورتيا) على يقين أن بلاد وبفضل جهود كل أبنائها من شباب وشيوخ وأطفال قادرة

على النهوض مرة أخرى وأنها ستصبح من أفضل بلاد العالم.

- وبالفعل استطاع عاشق اليابان إقناع صديقه وزميله بضرورة العمل بأي شكل من الأشكال لصالح نهضة اليابان ولم يكن لديه خطه عمل واضحة لهذا... بل أراد شركة لخدمة اليابان دون أن يعرف ما يمكن أن يقدمه في تلك الشركة... كان هدفه الواضح هو خدمة بلاده فقط... كان يريد شركة تحقق نهضة شاملة لبلاده وكان يريد أن يكون واحدًا من صناع النهضة في اليابان الجديد... حلم رائع... واستطاع تحقيقه فعلًا.

- في شهر مايو من عام 1946 أسس (اكيو مورتيا) وعمره وقتها (25 سنة) وصديقه (ايبوكا) وكان عمره (38) شركة لخدمة بلادهم اليابان واسموها (شركة طوكيو لهندسة الاتصالات) ووافق والد (مورتيا) على اقتراضهما مبلغ 190 ألف ين ياباني أي ما يعادل 500 دولار وهو مبلغ كان كبير في ذلك الوقت لتأسيس شركة في ظروف اقتصادية صعبة جدًا واتخذت الشركة من متجر مهجور دمرته القنابل الأمريكية مقرًا لها واتفقا في النهاية على أن تقوم شركتهما الوليدة بتصنيع منتجات الكترونية عالية الجودة ويكتب عليها (صنع في اليابان) هذه الجملة التي كانت وراء نجاح شركة (سوني) وبالفعل قاما بتعيين 20 موظفًا من اكفا مهندسي الالكترونيات وكان الهدف واضحًا أن تكون عبارة (صنع في اليابان) مرادفة للجودة العالية.

- كانت أولى المنتجات عالية الجودة والتي انتجتها الشركة الوليدة هي المكبرات الصوتية وأجهزة الاتصالات والتي ذهبت إلى بريد وإذاعة اليابان وكانت هذه هي بداية وانطلاق ونجاح شركة سوني وهي لم تكن بهذا الاسم بعد....

- تم تقسيم العمل داخل شركة (طوكيو لهندسة الاتصالات) ما بين (ايبوكا)

ليتولى الاعمال التقنية والتكنولوجية والفتية بينما يتولى (موريتا) ويركز على التسويق والتمويل والتوظيف واقتحام الأسواق العالمية بعد أن ثبت جودة تلك المنتجات العمالية وقدرتها على غزو الأسواق العالمية واقتحامها...

- وركز (ايبوكا) على تحدى مهندسية ليبتكروا ويخترعوا الجديد والأحداث والأجور وهكذا كان التوافق والتكامل في العمل.

- كان (مورتيا) من أشد الرجال ذكاء وكانت واقعيته هي سر نجاحه فقد إدراك أن بلاده وعشقه اليابان منهكه وغير قادرة على شراء منتجات شركته بوفره لذلك تطلع (مورتيا) إلى التصدير للأسواق الخارجية لأنها المخرج الوحيد لنمو وازدهار الشركة.

- في عام 1949م تمكن (مورتيا) مع صديقة (إيبوكا) من تطوير شريط تسجيل معناطيسي ليكون أكثر جودة ويعطى تسجيلًا واضحًا ونقيا لمدد زمنية أطول مما هو معروف في ذلك الوقت وهو ما ساعدهما في العام التالي مباشرة وهو عام 1950 على تقديم منتجهما المتميز (مسجل شريط الكاسيت ثقيل الوزن) ليباع في الأسواق العالمية بسعر 500 دولار ولكنه للأسف في البداية لم يحقق أي نجاح نظرًا لارتفاع سعره في بداية طرحة بالأسواق ولكن المدارس اليابانية وجدت فيه فائدة كبيرة لها وبدأت تشتريه وهو ما شجع (مورتيا) و(ايبوكا) على محاولة تطوير الجهاز وبسرعة ليغزو الأسواق الخارجية وبالفعل أخذ (مورتيا) يتيح برامج صوتية تزيد من فائدة تشغيل الجهاز، وشيئا فشيئًا بدأت أهمية المشغل تزيد. ومعها زاد الطلب على شرائه في نهاية العام ذاته....

- في عام 1950 تزوج (مورتيا) وانجنب ثلاث أبناء، ورغم أن التقاليد اليابانية تصر على ارسال الأولاد إلى مدارس يابانية إلا أن (مورتيا) صمم على إرسالهم إلى مدارس دولية ليتعلموا مختلف الثقافات والعلوم

وليكونوا في خدمة بلادهم (اليابان).

- في عام 1953 وبعد أن تمتعت كل المنتجات الالكترونية بجودة عالية وسعر مناسب جدًا بدأ (مورتيا) رحلات سفر مكوكية خارج اليابان باحثًا عن فرص تصديرية لمنتجات شركته والتي أصبحت مميزة في الجودة والسعر......

- كان يتعامل كتاجر وليس كسياسي رغم حبة الشديد لبلاده وذهب إلى الأسواق الأمريكية والأوروبية وفي العام ذاته اشترى (مورتيا) حق استغلال الاختراع الجديد المسمى بالترانستورات من شركة معامل (بل)، وهذه الرحلات عرفته على صاحب ومؤسس شركة هولندية بدأت صغيرة تعمل في مجال صناعة المصابيح الكهربائية وأصبحت شركة عملاقة تحمل اسم صاحبها ومؤسسة (فيليبس) وكانت هذه الزيارة دافعه قوية له كي تنجح شركته وتحقق نجاحًا باهرًا أكثر مما حققته شركة (فيليبس) في مجالها..

- في عام 1957 كانت أولى الانطلاقات الكبرى لشركة (مورتيا) وصديقة (ايبوكا) وكان راديو صغير الحجم معتمدًا على تقنية الترانستور بالكامل وهو سهل الحمل باليد الواحدة وخفيف الوزن ولكن اسم الشركة كان صعب النطق أو التذكر لغير اليابانيين ولذا توجب حل هذه المعضلة من أجل تسهيل الشركة للأسواق العالمية، وكان الاسم (سوني) أي الفتى الهاوي للصوتيات والالكترونيات.

- فكر الثنائي (مورتيا) و(ايبوكا) طويلًا في موضوع اسم جديد للشركة واستقرا في عام 1958 على اختيار كلمة (سوني) والتي تعنى (الصوت) كما أن كلمة (سوني) هي اللقب الشهير لدى كثير من الأمريكيين وكلمة (سوني بوي) في اللغة اليابانية العالمية تعني الفتى الهاوي للإلكترونيات والصوتيات.

- والغريب أن هذا الاسم الجديد لاقي معارضة شديدة من الكثيرين واتهم البعض (موريتا) بالجنون لتصميمه على هذا الاسم (الفتي الهاوي للصوتيات).

- في عام 1960 بدأ (مورتيا) في تأسيس الفرع الأمريكي من شركة (سوني) وبعدها بعام في 1961م كانت شركة سوني أمريكا أول شركة يابانية تدرج في بورصة نيويورك للأوراق المالية، الأمر الذي مهد الطريق لشركات يابانية أخرى كي تحصل على تمويل أجنبي يساعدها على التوسع والانتشار وبرغم حبه الشديد وعشقه لليابان ففي عام 1963 انتقل (مورتيا) مع عائلته إلى مدينة نيويورك ليدبر بنفسه قنوات البيع والتوزيع وليتعلم المزيد عن السوق الأمريكية.

- وفي عام 1965م قدم (مورتيا) وشركة (سوني) انطلاقه جديدة لصالح جمهور المستهلكين فقد قدمت (سوني) أول مسجل (فيديو) في متناول عموم المستهلكين واتبعته بعدها بعام وأحد وبالتحديد في عام 1966 جهاز (الفيديو) الملون.

- في عام 1967 قدمت شركة (سوني) أول شريط فيديو من اختراعها لمشغلات الفيديو، وفي عام 1968 اطلق (مورتيا) وشركة (سوني) أول كاميرا ومشغل فيديو محمول يعمل على بطارية، وكان (موريتا) أول من استبدال نظام إطلاق أرقام على طرازات سوني باستعمال أسماء مثل (ووكمان) و(هاندي كام)، و(وتشمان)، (وتزانيتزون)،.... وغيرها.

- في عام 1968 دخل (مورتيا) وشركة (سوني) صناعة الموسيقى والأغاني عبر شراكة مع شركة (C.B.S) لتشتريها كلها عام 1988م وبعدها بعام اشترت شركة (سوني) شركة أفلام (كولومبيا) الأمريكية لتكون سوني بعدها من كبار اللاعبين في صناعة الترفيه والموسيقي والأفلام السينمائية، كذلك كانت (سوني) أول شركة يابانية تقيم مصانع

لها على أرض الولايات المتحدة الأمريكية.

- في عام 1979 طلب (ايبوكا) من مهندسيه صنع مشغل شرائط كاسيت سهل الحمل ليستعمله خلال ساعات سفره الطويل بالطائرات إلى خارج اليابان، وكان الحل العلمي هو التخلي عن وظيفة التسجيل الصوتي، وتقديم وظيفة تشغيل الشرائط فقط، وكانت هذه الفكرة مجنونة وحكم عليها الجميع بالفشل مسبقًا، كما أظهرت دراسات السوق أن فكرة الاستماع عبر سماعات رأس فقط وليس عبر سماعات تقلل من فرص نجاح المنتج، ولكن (مورتيا) كان مؤمنا بأن جعل المشغل خفيف الوزن صغير الحجم سهل الحمل وهذا سيتكفل بنجاحه وهو ما حدث فعلًا بعدها مع أكثر من 250 مليون مشغل كاسيت ووكمان ببيع من الإطلاقة لأول مرة في عام 1979 وخلال عام واحد فقط.

- والظريف أن (مورتيا) حين أراد أن يطلق اسم (ووكمان) على مشغل شرائط الكاسيت المحمول في عام 1979م رفض ذلك قسم التسويق والمبيعات في أمريكا بحجة أنه (اسم غير صحيح لغويا).

- ومع ذلك النجاح في عالم الالكترونيات والصوتيات إلا أن (مورتيا) أصيب بالفشل بعد ذلك حين طرح جهاز طهى الأرز وفق الطريقة اليابانية حيث فشل الجهاز فشلًا ذريعًا، كما فشل أيضًا مشغل أقراص (بيتامكس) بسبب ظهور منافسة القوى وهي شرائط (في- إتش- إس) ويعلق (مورتيا) على ذلك قائلًا: (لا تخشي الوقوع في الخطأ) فقط لا تكرر الخطأ ذاته مرتين)...

- وادرك (مورتيا) الدرس بسرعة ولم يقف بل أتى (سوني) على الفور بعد ذلك بأول جهاز تليفزيون ملون يعمل على بطارية، ثم أول مسجل فيديو ملون بيتامكس وكذلك انتجت مشغل أقراص الكمبيوتر

من المقاس 3.5 بوصة وشريط تسجيل الفيديو مقاس 8ملم والعرض المدمج (سي دي) بالتعاون مع فيليبس وقدم أيضًا جهاز الألعاب المنزلية الشهير (بلاىستيشن).

- في عام 1994 تعرض (مورتيا) لازمة صحية اثناء مباراة تنس كان يلعبها وهو الأمر الذي أقعده وجعله يستقيل من إدارة شركة سوني ويتفرغ لكتابة سيرته الذاتية في كتاب أسماه (صنع في اليابان).

- لم يكتفى (مورتيا) بكتابة سيرته الذاتية في كتاب (صنع في اليابان) بل قام بتأليف كتاب آخر من النجاح أسماه (لا تبال بسجلات المدارس).

- في 3 أكتوبر 1999 توفي (مورتيا) عن عمر 78 عامًا وكان وقتها أشهر مواطن (ياباني) وكانت (سوني) أشهر علامة تجارية في الولايات المتحدة الأمريكية.

دروس من قصة حياة (مورتيا)

لعل أهم الدروس التى يمكن استخلاصها من حياة (مورتيا) يمكن إيجازها فى النقاط التالية:

1 - رغبته العارمة في نهضة بلاده وشجاعته للذهاب إلى البلد الذي هزم بلاده شر هزيمة ليهزمها هو في مجال التجارة الالكترونيات.

2 - شجاعة (اكيو مورتيا) وايمانه بذاته وهو ما دفعه لمخالفة خبراء التسويق ونتائج أبحاث السوق.... وكان رأيه هو الصواب.

3 - شجاعته بالاعتراف بأخطائه أمام نفسه وأمام العالم.

4 - التأكيد على أهمية الابتكار والاختراع.

5 - حبه وتعلقه بوطته لآخر يوم في حياته وتصميمه على العودة لليابان بمجرد اصابته بالأزمة الصحية وبالفعل توفى في طوكيو في اليابان التي عشقها.

6 - كان تحضير العاملين ودعمهم ماديًا ومعنويًا كي يقوموا بالشروع في تنفيذ أفكارهم الإبداعية مسببًا قويًا من أسباب نجاح (مورتيا) وكان من أساليبه التحضيرية لموظفي الشركة إقامة مسابقة مستوية لعرض تصاميمهم الجديدة واختيارها وفي حال اتفاق الجميع على أحد التصاميم يتم البدء في إنتاج هذا التصميم ولكن بكميات محدودة وفي حالة نجاحه يتم طرحه للأسواق على نطاق واسع.

أشهر مقولات (اكيو مورتيا)

- هذا العبقري الذي نجح في دراسة كل من السوق الغربي والشرقي والتعرف على متطلبات كل منهما والتوصل إلى المنتج الصحيح والمناسب لكل منهما ونجح في التحلي بالقوة الكافية لتشرب كل هذه الثقافات المختلفة ودمجها معًا وخلف اسم رائد مثل (سوني) في عالم التكنولوجيا.

- والحقيقة التي لا ريب فيها إن قصة نجاح هذا العبقري زاخرة بالعديد من المحطات المتألقة، وقد ترك لنا هذا العبقري إرثا رائعًا من أشهر النصائح التي قد تساعدك عزيزي القارئ في التطور لتصبح من أشهر رواد الأعمال والنجاح في تحقيق أهدافك...

- كانت له عدد من النقاط الأساسية والتي اعتبرها مبادئ أساسية ليحقق النجاح الذي حلم به وتمثلت مقولاته الشهيرة فيما يلي:

المقولة الأولى:

- (لقد أسست البنية الأساسية التي تساعدنا في توظيف العاملين الجدد ليس اعتبارا لمؤهلاتهم الدراسية فهي بالنسبة لي عبارة في ماضي بعيد ولا يوجد لها أي أثر في تقييمهم أو ترقيتهم).

المقولة الثانية:

- (الطريق الأمثل لأطلق العنان لحس الإبداع لديَّ هو أن اضع هدفًا محددًا نصب عيني).

المقولة الثالثة:

- (لديَّ اعتقاد بأن أحد أهم أسباب نجاح اسم شركتنا هو تلك المساحة التي تركناها للحوار والنقاش البناء) فلو كنا كلنا إداريين فما كنا حققنا أي نجاح).

المقولة الرابعة:

- (لقد حرصت دائمًا على مقابلة كل العاملين لدينا وزيارة كل مكان جديد أو فرع للشركة).

المقولة الخامسة:

- (لا ينبغي على الشركة اهدار حصصها علي المديرين التنفيذيين أو أي مسميات أخرى) أنما يجب أن تتشاركها مع عمالها.

أسس النجاح

- ويمكن إيجاز أهم أسس نجاح شركة (سوني) في النقاط الأساسية الآتية:

أولًا: الإعلان والترويج لا يصلحان فقط إذا ما كان المنتج سيئ أو غير مناسب.

ثانيًا: كمسئول إداري فمن المهم أن تعلم حقيقة أكيدة وهي كيفية إطلاق روح الإبداع لدى الجميع، فهناك مَنْ لديه القدرة الإبداعية ولكنه يجهل كيفية استخدامها.

ثالثًا: هناك معتقد خاطئ وهو أن الكثيرين من الناس يعملون فقط ليحصلوا على المال، وكأن المال هو سبيل السعادة الوحيد، بالطبع الناس يحتاجون للمال ولكن أيضًا يحتاجون لأن يشعروا بالسعادة والفخر بعملهم وما يقدموه.

رابعًا: لا يوجد أي عنصر خفي أو معادلة سرية مسئولة عن نجاح أكثر الشركات اليابانية نجاحًا.

خامسًا: هناك ثلاثة أنواع من الابداع، وهي الإبداع في عالم التقنية، الإبداع في تخطيط المنتج، الابداع في التسويق، ولكي تحصل على واحد من هذه الأركان الثالثة دون الأخرى هو بالطبع نهاية محتمة لفشلك.

وعلى الرغم من وفاة (اكيو مورتيا) في 3 أكتوبر عام 1999 عن عمر يناهز 78 عامًا إلا أن قصة نجاحه مازالت خالدة وأصبح ملهما لكثير من الشباب حيث بدأ نجاحه وهو شاباً.

ملهم الشباب في الهند وأمريكا
صابر باتيا
مؤسس الهوت ميل



صابر باتيا

هو محمد ابو رياش: (ولد في 30 ديسمبر 1968) هو رجل الأعمال الهندي الأمريكي الذي شارك في تأسيس خدمة البريد الإلكتروني هوتميل. تبلغ ثروة باتيا 200 مليون دولار.

سيرته

ولد باتيا لعائلة بنجابية في شانديغار، الهند. عمل والده، باتيا، كضابط في الجيش الهندي، وانضم في وقت لاحق لوزارة الدفاع الهندية، بينما والدته، دامان باتيا، كانت مسؤوله كبيره في البنك المركزي في الهند.

باتيا درس في سانت. بنين يوسف وهي مدرسة ثانوية في بنغالور. في عام 1986 . بدأ دراسته الجامعية في معهد بيرلا للتكنولوجيا والعلوم في Pilani وتم نقله إلى معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا (كالتك) بعد سنتين. بعد تخرجه من معهد كاليفورنيا للتكنولوجيا، ذهب صابر إلى جامعة ستانفورد في عام 1989 لمتابعة دراسته والحصول على درجة الماجستير في الهندسة الكهربائية. في جامعة ستانفورد.

في جامعة ستانفورد، حصل على مصدر الهام من قبل رجال الأعمال مثل ستيف جوبز وسكوت ماكتيلي وقرر في نهاية المطاف أن يصبح واحدا نفسه بدلا من السعي على درجة الدكتوراه بعد الماجستير، وقرر الانضمام لطاقم العمل بشركة أبل.

قصة نجاح غير عادية
(صابر باتيا مخترع الهوتميل)

هل استخدمت الهوتميل؟ وهل تعرف مخترعه؟

- إنها معلومات أصبحت ضرورية في عصر الانترنت ودنيا المواقع وشبكات التواصل الاجتماعي المتعددة... وليس هذا هو السبب الذي من أجله أبحث عن مخترع الهوتميل بل وراء ذلك قصة نجاح وكفاح غير عادية جديرة بالاهتمام والاعتبار....

- الحقيقة يا أصدقائي إن كثير من الناس تجهز نفسها للإعذار كي تقول هذه الأعذار إذا فشلوا... ومن ضمن هذه الاعذار الظروف القاسية التي وجدوا فيها، والجو الذي نشأوا به... بل البعض يقول بلدنا ليست متقدمة ولا تشجع المواهب والعباقرة. ولكن كل ذلك أثبتت قصة نجاح (صابر باتيا) إنه غير صحيح على الاطلاق.

- البلدة التي ولد بها ونشأ فيها من أفقر ما يمكن، والجهل فيها يفوق الاحتمال، بيئة يقتلون العلم فيها ويذبحون الابداع والمبدعين ومما لا شك فيه إن البيئة تؤثر ولكن لا تحدد مصيرك في الحياة.. وحتى لو اعتبرنا أن البيئة تؤثر بنسبة تفوق الـ 80% أذن فهناك نسبة ضئيلة تقارب الـ 20% تترك لك مساحة كافية لإنفرادية التحرك، وذاتية التصرف فقط يا عزيزي ابحث عن هذه المساحة، ستجدها وتحرك فيها عندما يمكن أن أقول لك مبروك لقد أصبحت من المنفردين المتميزين في هذه الحياة كما هو حال (صابر باتيا) الهندي الأصل.

- وقصة (صابر باتيا) ليست مجرد قصة رجل واجه صعابًا رهيبة وظروفًا في قمة القسوة والصعوبة ومع ذلك صمد وواجهها بل أن محور قصة (صابر باتيا) يدور حول رجل فقير معدم نجح نجاحًا عالميًا مبهرًا واصبح عظيم الثراء رغم إنه نشأ في بيئة فقيرة للغاية يقولون عنها إنها الفقر بعينه، في دولة كانت من أكثر الدول فقرًا وجهلًا، ليثبت أن النجاح لا يحتاج لتربه مناسبة ووسط ينمو فيه كما يقول البعض، بل كل ما يحتاجه النجاح هو وضح الهدف والإصرار عليه، وعقل جيد مبتكر يعرف ما يفعله... هذا هو سر نجاح صابر باتيا.

- هذا الرجل هو مؤسس شركة (الهوت ميل) وصاحب فكرة بريد الماسينجر الشهير والذي بلا شك تمتلك حسابا فيه به عنوانك الالكتروني ورسائلك الشخصية.

- هو صابر باتيا أو صابر بهاتيا بالبنجابية والهندية، ولد في 30 ديسمبر عام 1998 ويصنف على أنه رجل الأعمال الهندي الأمريكي الذي شارك في تأسيس خدمة البريد الالكتروني الهوتميل.

- ولد (بهاتيا) في عائلة بنجابية في منطقة شانديغار بالهند عمل والده (باتيا) كضابط في الجيش الهندي، ثم انضم للعمل في وزارة الدفاع الهندية، ووالدته (دامان باتيا) كانت تعمل مسئوله كبيرة في البنك المركزي الهندي.

- أنه العقل الهندي الأصل الذي يمكن القول عنه بلا مبالغة أنه ساهم في نقل البشرية كلها خطوة هائلة للإمام وجعلها تتخلى بشكل كامل تقريبًا عن فكرة البريد التقليدي الذي استمر طوال السنين من عمر البشرية وحل محلها خدمة غير مسبوقة في التاريخ بارسال وتلقي الرسائل في لا زمن تقريبًا.

- درس في سانت يوسف وهي مدرسة ثانوية في بنغالور... وفي عام 1986 بدأ دراسته الجامعية في معهد بيرلا للتكنولوجيا لمدة عامين.

- في عام 1989 وصل صابر باتيا إلى الولايات المتحدة الأمريكية كطالب له منحه دراسية في جامعة ستانفورد العريقة، وتخرج منها بتقدير امتياز.

- كان من السهل حتما على خريج جامعة ستانفورد بتقدير امتياز أن يعمل كمبرمج في شركة انترنت كبرى.

- في الشركة التي عمل بها تعرف على شاب آخر من نفس الجامعة وهو (جاك سميث).

- بدأ الشابان في المناقشة والتفكير في انشاء وتأسيس شركة مميزة تعمل على تطوير شبكة الانترنت التي كانت وليدة وقتئذ وهناك رواية يتم تداولها حول نشأة فكرة الهوتميل.

- كانا يستخدمان في تجاربهما الشبكة المعلقة الخاصة بالشركة التي يعملان فيها وضبطهما رئيسهما في العمل ووجه اليهما تحذيرًا صارمًا لعدم تكرار استخدام شبكة الشركة في تجارب خاصة بهما.

- وكان هذا الموقف حافزًا قويًا لهما لاستكمال مشروعهما في عمل بريد الكتروني ساخن وهذه الرواية ليست صحيحة تمامًا وإن كان فيها جزء من الحقيقة.

- في عام 1996 ظهرت للنور فكرة البريد الالكتروني الساخن (هوت ميل) وانتشر بشكل خرافي بين مستخدمي الانترنت حتى تجاوز عدد المشتركين به في العام الأول من إطلاقه أكثر من 7 ملايين مستخدم وهو عدد مهول بالنسبة لعدد مستخدمي الانترنت في منتصف التسعينات.

- ومع النجاح الساحق لهذا النوع من الابتكارات التقنية كان من الطبيعي أن يتحرك عملاق التقنية الأشهر على مر الأجيال اثرى اثرياء العالم (بيل جيتس) ويهرع إلى صابر (باتيا) ليعرض عليه شراء الهوتميل ويضمه لامبراطورية ميكروسوفت.

- كان عمر (صابر باتيا) عندما اختراع الهوتميل هو ست وعشرين عامًا فقط (26 عامًا).

- وبالفعل شهد عام 1997 عرضًا رسميًا من شركة ميكروسوفت لشراء البريد الساخن بقيمة 50 مليون دولار).

- قوبل هذا العرض بالرفض الشديد من قبل (صابر باتيا) الذي كان يعرف أن الخدمة التي اخترعها وقدمها للبشرية قيمتها أكبر بكثير من هذا المبلغ.

- في عام 1998 رضخ بيل جيتس لمطالب (صابر باتيا) واستطاع بعد مفاوضات مرهقة أن يشتري الخدمة بمبلغ 400 مليون دولار وهو ما كان مبلغًا قادمًا وقتئذ، قبل أن يصل إلى عصر المليارات..

- اشترط (صابر باتيا) من ضمن شروط البيع أن يتم تعينه كخبير في شركة مايكروسوفت) وهو ما وافق عليه بيل جيتس أيضًا ولمدة عام واحد فقط.

- ولم تنتهي اعمال (صابر باتيا) بعد تلك الصفقة بل استمر في عمله كمبرمج واستطاع أن يبتكر بعض البرامج الأخرى مثل برنامج (أرزو) المفيد للمتسوقين عبر الانترنت وبعض البرامج الأخرى والتي لم تنل طبعا شهره (الهوت ميل) ومع ذلك فهي لا تقل عنه أهمية....

- حقق (صابر باتيا) شهرة وثراء وذكاء اجتماعي واسع النطاق جعله يكون في استضافة الرئيس الأمريكي وقتها (بيل كلينتون) والرئيس

الفرنسي وقتها (جاك شيراك) واستضافة رئيس الوزراء الهندي وقتها (بيهاري فاجباني) وذلك باعتباره شخصية دولية مرموقة حققت نقله نوعية هائلة في التواصل الإنساني عبر شبكة الانترنت.

- ومما يذكر لذلك الرجل المكافح المبتكر الذكي أنه غزير العمل الإنساني خصوصًا في بلدة الأصلي (الهند)، وبني هناك الكثير من المعاهد التعليمية والتقنية الضخمة، له مساعدات إنسانية ثابتة للفقراء لإكمال تعليمهم).

- قيل أن ثروته انخفضت انخفاضًا كبيرًا لتركيزه على العمل الخيري بلا حساب ووصلت الآن لنصف مليار دولار فقط.

- يقال أن السبب الرئيسي للتصميم على انهاء اختراع الهوتميل هو تلك المشادة الكلامية بين صابر باتيا ورئيسه في العمل لاستخدامه الشبكة الداخلية للشركة في إجراء نقاشات وتجارب مع زميله حول فكرة جديدة للانترنت وهي الرسائل الساخنة عبر الانترنت وهذا الموقف جعله يفكر في إيجاد البديل المناسب لهذا التسلط من قبل مديره النمطي فجاء إلى الوجود اختراع الهوت ميل وهي قصة فيها شيء من الحقيقة.

- ويعد رجل الأعمال الهندي الأصلي والأمريكي الجنسية صابر باتيا واحدًا من الذين اثبتوا إن النجاح لا يحتاج لتربة مناسبة ينمو فيه بل كل ما يحتاجه هو وضوح الهدف والإصرار عليه وعقل جيد مبتكر يفعل ما يفعله.

- كان السؤال الذي ظل يلاحق الكثيرين ممن السبب الذي دفعه لإنشاء الهوتميل وكيف استطاع أن يفعل ذلك وكيف حدث ذلك بإيجاز شديد يمكن القول أن القصة بدأت في منتصف التسعينات حين فكر (باتيا) وزميله (سميت) في إقامة مشروع لهما يخصهما.

- وكانت بداية الفكرة تأسيس وإقامة صفحات شخصية للمستخدمين

على الانترنت ولكن حاجتهما للتواصل فيما بينهما دفعت الفكرة إلى مكان آخر حيث كان كل من الصديقين يعمل في مكان مختلف عن الأخر وبعيد عنه ولم يكن سهلًا عليهما تبادل المعلومات بسبب نظام الحماية (Fir Wall) والذي كانت تضعه كل شركة على شبكتها الداخلية فاضطر الصديقان إلى تبادل المعلومات عبر الأقراص المرنة والرسائل العادية والمكالمات الهاتفية.

- والسبب الحقيقي لإنشاء موقع الهوتميل يرجع إلى وجود عائق في التواصل البطئ بين باتيا وصديقه وهو ما دفعه إلى التفكير في تبادل المعلومات عبر بريد اليكتروني منفصل ومؤسس على لغة يجعله بمنأى عن رقابة الشركات الأخرى له، وهذه الفكرة هي البداية الحقيقية لإنشاء الهوتميل والخطوة الأولى لإنشائه أما الخطوة الثانية أمامهما فكانت في إيجاد ممولين.

- استطاع الصديقان من خلال علاقاتهما الشخصية مصداقيتهما جمع 300 ألف دولار من المستثمرين كانت للإنطلاق في المشروع ولكن كان السؤال الأساسي والملح خلال مفاوضاتهما الأولى مع المستثمرين حول نقطة التفوق في برنامج الهوتميل، وكانت إجابة (صابر باتيا) تتلخص في اربع نقاط محددة يتفوق فيها هذا الموقع، وهى: (مجاني، فردي، سري، يمكن استخدامه في أي مكان). أما الربح فسيأتي عن طريق شركات الإعلانات التي سيغريها ضخامة عدد المستخدمين.

- حصل الصديقان على تمويل بقيمة 100 الف دولار لشراء المعدات الأولى للشركة ثم انهال المشتركون على الموقع، وحاز الموقع على جوائز من العديد من المجلات المتخصصة، ووصل عدد المشتركين في أول عام أكثر من عشرة ملايين مشترك من 230 دولة يشاهدون 40 مليون إعلان يوميًا.

- يذكر إنه أثناء التفاوض مع شركة مايكروسوفت حول الصفقة اتصل (صابر باتيا) بوالده الذي يعيش في الهند ليخبره عن تفاصيل الصفقة، وعندما ساله والده عن المبلغ الذي تنوي شركة مايكروسوفت دفعه له، فقال له (صابر) أنه 400 مليون دولار) كانت لحظة صمت استغرقت حوالي دقيقتين سأل (صابر) والدة عدة مرات هل هو معه على الحظ أم لا... فأجاب والده وصوته مأخوذ في ذهول عميق... هل تعلم كما روبية يساوي هذا المبلغ...

- واخيرًا عاد (صابر باتيا) للهند موطنه الأصلي وقام بإنشاء حاضنة أعمال لمساعدة الشباب النابغ في وطنه,

- من ذكاء (صابر باتيا) أثناء وجوده في الولايات المتحدة الأمريكية أنه قام بتدشين موقعه في يوم 4 يوليو والذي كان يوافق عيد الاستقلال الأمريكي ليكون بمثابة يوم تحرير مستخدمي الانترنت من صعوبات تبادل وسائل البريد الالكتروني وتقديم خدمة مجانية لا تحتاج إلى أي أجهزة مخصوصة أو تضبيطات أو أي شيئ على الاطلاق، أنه السهولة المطلقة بعينها وهو ما دفع مايكروسوفت إلى ابتلاع الهوتميل في أكتوبر 1997.

- كان عقد عمل (صابر باتيا) مع شركة مايكروسوفت هو العمل لمدة عام واحد فقط وعندما تركها أسس موقعًا اسماه (أرزو) ولكنه اضطر لإغلاقه بعد الانهيار العالمي لشركات الانترنت عام 2000م، ولكنه عاد في عام 2006 لإعادة اطلاق الموقع وجعله مخصصا للسفريات.

- انشأ كذلك موقعًا للتدوين من أي مكان...

- وحاليًا بعد أن عاد للهند موطنه الأصلي محل على إنشاء مدينة تكنولوجيا تحاكي آليات عمل وادي السيلكون الشهير في الولايات المتحدة الامريكية.

- لم يكن ما قام به (صابر باتيا) سوى إنه، فكر وتخيل وحلم واقتنع وأمن بحلمه، درس وحدد المطلوب وأثر بامكانياته المتواضعة، حلل الوسائل والسبل الممكن إتباعها لتحقيق حلمه، عمل بجد وأمانة، فاصبح واحد من المخترعين الذين لا يمكن اغفال اسمه في عالم تكنولوجيا مواقع الانترنت لأنه صاحب أقوى وأكبر مواقع الانترنت في العالم وإن كان المجال مفتوحًا للمزيد والمزيد لصالح البشرية.

- وهكذا تحول (باتيا) إلى اسطورة في بلاده الهند أنها قصة نجاح متميزة تستحق الدراسة والثناء والتأثر بها لأن (صابر باتيا) نموذج وفاء لوطنه وأبناء شعبة.

من أشهر اقوال صابر باتيا: ليس كل ربح نجاح، ولا كل خسارة فشل.

لهذا أصبح (صابر باتيا) من الملهمين حقا لكل الشباب.

نصائح (صابر باتيا) للشباب

- في محاضرة القاها (صابر باتيا) في موطنه الاصلى الهند بعد عودته خصها للحديث عن النجاح والأمل وكيفية تحقيق الأحلام قال فيها موجها حديثه للشباب الباحث عن النجاح: إن النجاح الحقيقي في هذه الحياة ينبغ من فهمك لذاتك بشكل أعمق والتفكير بالتغيير والتطوير والتعلم المستمر الذي يبني لديك معرفة عميقة للأشياء من حولك فهو الرابط الأساسي في اختلاف مفهوم النجاح بين شخص وآخر.

- أن طريقك الحقيقي لصنع حياة جذابة وليس روتينية هي أن تحلم بأكبر مما تحققه اليوم حتى تبتعد عن نسق الحياة الروتيني الممل، ولو ألقيت نظرة خاطفة على المجتمع من حولك لوجدت أن أغلب الناس يتقاسمون نفس النمط المعيش، نفس الطموح، نفس النظرة البسيطة وأن تكون أحدهم أمر في غاية البساطة ولكن ما حاجة المجتمع اليك انت بالذات وامثالك نسخ بالملايين ولكن أن تتميز يعنى أن يكون لديك حلم وغاية تهب نفسك من أجلها، تناضل، تحارب، تقاتل تضحى لها فقط....

إن الحلم هو وقودك لصنع مستقبلك وإن بدايتك اليوم بكتابة حلمك قد يركل الندم الذي يساور أغلبهم في نهاية حياته...

ويذكر الشباب بقول (براين ترايسي) الذي قال: لا شيء ذو قيمة يأتي بدون تضحيات مبذولة في سبيله، أكتب هدفك واشرح كل صغيرة، وكبيرة فيه، وحدد كل تفاصيله وفكر كيف تحققه في كل يوم تعيشه، وإذا جاء أحدهم ليوقظك صباحًا ويسألك ما هو هدفك في الحياة... عندها ستجيبه دون تفكير..

- ويؤكد على أن الكثيرين من الشباب يمكن أن يعطوا الكثير والكثير ويوجه حديثه لكل شاب يرغب في النجاح والتميز ويقول له هل تنقصك الفكرة؟!

لابد أن يكون لك فكرة، فكرة تختلف عن أفكار الآخرين لأنه عندما يفكر الجميع بالطريقة ذاتها فهذا يعني أنه لا أحد يفكر على الاطلاق...

ولابد لكل انسان يرغب في النجاح أن يقوم باللآتي:

أولًا: استشرق المستقبل

ويقول أنه شخصيًا فعل ذلك حيث انشأ شركته الخاصة في مجال الانترنت على الرغم أنه لم يكن معروفًا ولا مشهورًا في حينها ولكنه اقنع شركة درابر فيشروجيرفستون في الاستثمار معه.

ثانيًا: حول هوايتك إلى فكرة مشروع

وينصح صابر باتيا الشباب بضرورة استثمار الفكرة قائلًا لن تحتاج إلى فكرة عبقرية لبدء مشروعك كل ما عليك فعله هو الأخذ بيد هواياتك إلى عالم آخر من التطور تمامًا كما فعل الفتى الإنجليزي (نيكولاس لويسيو) ابن الثالثة عشر الذي كان يعرف لغة التطبيقات (Summly) وباعها لشركة ياهو بقيمة بلغت 30 مليون دولار.

ثالثًا: ابحث عن منتج ترى تطويره ممكنا

إذا لم تكن لديك فكرة وقررت أن تبحث عن مشروع خاص فباستطاعتك وضع قائمة بأسماء منتجات تريد العمل فيها وأن تسبق كل منتج في القائمة بكلمة (ماذا لو) لتنطلق حينها الأفكار الإبداعية ومن ثم تقوم بعملية فرز لأيها اقرب للواقعية تمامًا كما فعل (مؤسس موقع امازون) جيف بيزوس الذي عمل على تطوير مكتبة تقليدية إلى رقمية حتى أصبحت اليوم مركز التسوق الرقمي الأكبر في العالم.

رابعًا: حول المشاكل والاحتياجات إلى فرص ممكنة

عليك أن تسأل نفسك أولًا، ما الذي ينقصك؟! أو ما الذي تعاني منه؟ كلها أسئلة كفيلة لو سألت نفسك بها يوميًا ومن ثم قومت اجاباتك... عندها حتما ستحصل على فكرة مشروع جديد، ولربما طرأت نفس الفكرة على بال أحدهم ولكنه لم يُحرك ساكنا فكن أنت مَنْ ينفض الغبار عن ركام أفكارك كما فعل رجل الأعمال (إيان ليو بولد) الذي استفاد من رسوبه في مشروع التخرج في إنشاء شركته الخاصة التي اسماها عقب ذلك (كامبس كونسبتس) Campus- Concepts.

خامسًا: كن جرئيًا

أيا كان ما تستطيع فعله، أشرع في القيام به فللجرأة عبقريتها وقوتها وسحرها، وإن كنت ممَنْ يأنس الروتين الممل وأن تكون واحدًا من ملايين الموظفين فهذا يعني إنه عليك إعادة النظر في تعريفك للمستقبل ولطموحاتك ولآمالك، فالوظيفة ما هي وهم وقعنا به لأننا من أبناء الطبقة العاملة الكادحة ونظرتنا للوظيفة أصبحت هي الأساس ولنعلم أن المناصب مهما كانت فهي وظيفة لن تمكنك من شراء مسكنك الخاص أو شراء الهدايا الباهظة لزوجتك دون الاقتراض بينما عملك الخاص سيضعك على خط الثروة وسيوفر لك كل ذلك وما يجب أن تفعله بحق هو أن يكون لديك حلم، حلم ليس سهل المنال، وفكرة عظيمة، وخطوة جريئة... الأمر ليس بذلك التعقيد وليس بتلك السهولة كما يتصور الجميع أيضًا فالمهم أن تخوض غمار التحدى وتغير مفومك للفشل فالفشل هو البهار الذي يعطى النجاح حلاوته وبدونه لا تكتمل الطبخة، ويضرب مثلًا ب (توم) الذي لم يستطيع إكمال دراسته الجامعية بسبب المال فانشأ شركة بدأت صغيرة جدًا هي (دومينوز بيتزا) التي أصبحت الآن شركة عملاقة جدًا واشترى كل ما تتوق إليه

نفسه، بل اشترى فريق (دويترويت تايجر) واشترى عدة مزارع محيطة بمقر شركته واشترى 244 سيارة نادرة، واشترى مبان اثرية وفي عام 1999 باع الشركة بقيمة فاقت المليار دولار وهذا تمامًا ما تحققه المخاطرة المدروسة لا الوظيفة على الاطلاق.

سادسًا: ابدأ الأن بخطوة

وينهي (صابر باتيا) نصائحه للشباب الراغب في النجاح والتميز قائلًا: هكذا هي الحياة إن لم تأخذ اليوم خطوة لتحقيق ما تصبو إليه فمتى ستبدأ أذن؟!

إن الخطوة التي تتخذها اليوم هي نتاج واستنتاج لقرار ورائه دوافع وأمامه نتائج، فإذا كان الدافع فكرة عظيمة فلماذا لا تتقدم خطوة فالنتيجة معروفة مسبقًا بين خيارين... (نجاح أو فشل) وكلاهما موصلان لخط الثروة فعلًا، فالنجاح سيوصلك حتما إلى خط الثروة المادية، أما الفشل فظاهرة فشل فعلًا ولكن باطنه الثروة المعرفية والتي ستزيد من نسبة نجاحك في المشروع القادم..

وليطمئن كل منكم أنه لا يوجد مسارات أخرى يضفيها عليكم قرار اتخاذ الخطوة الأولى اليوم وليس غدًا عدا هذين المسارين ويضرب مثلًا بـ (مارك زوكربيرج) الذي فشل في مشروعه الأول (فيس ماتس) وعُوقب بسببه من المجلس التأديبي بالجامعة ولكنه وصل به إلى خط الثروة المعرفية والتي ساعدته على تحويل مساره إلى خط الثروة المادية بعد ذلك في مشروعه الثاني (فيس بوك) وهو ما يؤكد على ضرورة أن نبدأ ... أن نبدأ من الآن لننطلق للأفضل.

وعن سر نجاح (صابر باتيا) يقول: تصرف كما لو كانت أفعالك ستغير العالم وثق إنها كذلك بالفعل.

مُلهم الشباب والكبار
فى كل أنحاء العالم
جيف بيزوس
مؤسس أمازون دوت كوم



جيف بيزوس

جيفري بريستن بيزوس ولد في 12 يناير 1964، هو المؤسس، والرئيس، والمدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة شركة أمازون دوت كوم، تخرج جيف من جامعة برينستون بولايةنيوجيرسي الأمريكية ثم عمل محللا ماليا لشركة D.E Shaw قبل أن يؤسس شركة أمازون عام 1994. في عام 1999 اختير جيف بيزوس لـ «شخصية العام» التي تختارها مجلة التايم كل عام.

البداية

في سنة 1990، وقبل ورود فكرة بيع الكتب عبر شبكة الإنترنت إلى

رأس بيزوس، أصبح جيف بيزوس أصغر نائب للرئيس في تاريخ بانكرز ترست، وعلى الرغم من جاذبية منصب كهذا، إلا أن بيزوس شعر بالملل مما دفعه إلى التوجه إلى شركة دي أي شاو للخدمات المالية والعمل في البحث عن فرص استثمارية في شبكة الإنترنت، ثم ترك وظيفتهِ هذه وتحرك إلى قرية السيليكون لتأسيس موقع (أمازون.كوم).

الانطلاق

لم يكن من السهل إقناع كبار المستثمرين باستثمار مليون دولار في إطلاق شركة لم يكن لها مثيل في التاريخ، وكان أكبر تحدي في نظر جيف بيزوس، مؤسس موقع (أمازون.كوم) في عام 1995 عندما كان يسعى إلى جمع مليون دولار كرأسمال لإطلاق شركته وضمان استمرارها في العمل، ويعبر بيزوس عن ذلك بقوله: «مرت علي أوقات كان يمكن أن تتلاشى فيها الشركة حتى قبل أن تبدأ أعمالها»

لم يتوفر لبيزوس في تلك الفترة المستثمرين الراغبين في تمويل فكرة بمليون دولار أمريكي، غير أنه وجد في حوزته مبلغ 100.000 دولار حصل عليه من والديهِ والذي يصفهُ بيزوس بالبذرة الكلاسيكية التي تأتي من الأشخاص المراهنون على منظم العمل وليس على فكرة الشركة. وبالاعتماد على القليل من معارفهِ الذين تربطه بهم علاقات عمل أيام كان يعمل في وول ستريت، تمكن بيزوس من عقد عدة لقاءات مع العديد من المستثمرين الكبار في قرية السيليكون. وفي فترة امتدت بضعة أشهر التقى بحوالي 60 مستثمرا لدعم مشروعه، وفي الوقت نفسه، كان يعمل على توظيف مبرمجين من أجل تصميم موقع وانهاء تفاصيل شركته المثيرة للجدل. وقال «كان أصعب مما توقعنا» بهذه العبارة يصف بيزوس اقناع كل شخص باستثمار 50 ألف دولار في موقع (أمازون.كوم).

كان فهم المستثمرين وإيمانهم بإمكانيات شبكة الإنترنت ضعيفا، لدرجة التشكيك في نجاح مشروع كموقع أمازون. وقد سمع بيزوس لكثير من التعليقات المعتادة من أشخاص سليمي النية لا يأمنون بالخطة التجارية ابتداء، وكانوا يعتقدون بأنها لن تنجح. ومن العبارات التي يتذكرها أثناء زياراته للمستثمرين: «ماالسبب الذي يدفع الزبائن إلى شراء الكتب من الإنترنت ؟»... «وإذا نجحت خطتك، ستجد أنك بحاجة إلى مستودع بحجم مكتبة الكونجرس ». وبالاستفادة من بحث أجراه جون كوارترمان، الذي يعتبر من رواد البحث عن بيانات تتعلق بالشبكة العنكبوتية، قال بيزوس للمستثمرين لديه بأن الشبكة تنمو بنسبة 2300% سنويا. وأن الخطة التجارية التي أرادها أن تغطي كافة أرجاء البلاد كانت تفترض وجود شركة للبيع بالتجزئة على الشبكة تركز على بيع الكتب – «متجر إلكتروني لبيع الكتب يضم أكثر من عشرة أضعاف التشكيلة التي يمكن أن توجد في أكبر المتاجر التقليدية». وشرح لهم بأن في نيته بناء شيء فريد على الشبكة لا يمكن تكراره في العالم المادي. وهذه النقطة شرحها للمستثمرين وغيرهم قائلاً: « اطلع واستفد من البيانات الموجودة في شبكة الإنترنت والصحف والمجلات في مايخص مجالك، وذلك يدعم فرصة نجاح مشروع ويعطي ثقة في نفسك».

ألهم نجاح موقع (أمازون) جيفري بيزوس لينشأ شركة (Blue Origin) لرحلات السفر إلى الفضاء والتي تهدف لإنشاء وجود دائم للعنصر البشري في الفضاء الخارجي، بعدها قدم جيف بيزوس فكرة جديدة من خلال موقع أمازون بعد طرح جهاز (Kindle) للقراءة الإلكترونية، والذي يمكنه الاتصال بشبكة الإنترنت لشراء الكتب الإلكترونية وتحميلها وقراءتها على الجهاز، وأستمرت نجاحات أمازون

في هذا المجال حتى بعد صفقة أثارت الجدل مع وكالة Wylie حيث منحت أمازون حقوق النشر الإلكترونية لعدد من كتابها مما أغضب الكثيرين منهم وشعروا بالخوف والتهديد على أعمالهم، ولكن الأمر لم يعد كذلك بعد رواج سوق الكتب الإلكترونية خاصة مع إنخفاض سعرها مقارنة بالكتب الورقية.

امازون دوت كوم

بدأ المستثمرون يدركون بأن بيزوس خطط للمستقبل باقتدار. وقد اقنعهم ان بإمكان التقنية الحديثة من وصل المواقع بقاعدة بيانات ديناميكية، تتيح القيام بتخصيص الخدمة حسب ميول الزبون، فمثلا اقترح خدمة تعمل على إبراز المنتجات للمتسوق اعتمادا على مشترياته السابقة، وتخزن بياناته التي قام بادخالها في المرة الأولى مثل عنوانه ورقم بطاقة الائتمان الخاصة به، وقد اسهمت هذه الخدمة في شهرة موقع أمازون عند إطلاقها في عام 2000.

وما يثير العجب حقا، أنه بعد مرور سنة من تأسيس أمازون.كوم، بدأ المستثمرين بالاصطفاف خارج مكتب بيزوس وكانت شركة "كلاينر بيركنز كوفيلد أند بايرز" ذات الأسهم العالية الثمن من بين أولئك الذين استثمروا 8 ملايين دولار إلى الشركة وهو ماساعدها في زيادة أرباحها بعد ما كان بيزوس يلاقي الصعوبات لاقناع المستثمرين بنجاح فكرته. جيف بيزوس من رجال الأعمال الذين لا يعيرون أي اهتمام للإعلانات الترويجية في التلفاز ولذلك لاقتناعه بأن استخدام الإعلانات التلفزيونية يبني سمعة الشركة بالاستناد إلى ماتقوله الشركة عن نفسها وليس مايقوله الزبائن أنفسهم. يقول بيزوس:" إذا كان ثمة أمر اكتشفناه، فهو أن زبائن الإنترنت بتمتعون بصفات أقوى. وإذا كان في وسعنا إسعاد

الزبائن، سيكون في مقدورهم الترويج لنا وإخبار خمسة آلاف آخرين عن تجربتهم عبر مجموعات الأخبار News Groups مثلا وغيرها. وبالمثل إذا شعر الزبائن بالسخط منا ولو كنا نعيش في العالم القديم لكان في مقدورهم إخبار القليل من اصدقائهم عن تجربتهم السيئة معنا. لكن في عالمنا الحاضر بات في مقدروهم أيضا إخبار خمسة آلاف شخص عن مدى سوء معاملتنا" وتبلغ ثروثة الحالية 4.5 مليار دولار.

ثروة جيف بيزوس

طبقا لقائمة فوربس عن أثري أثرياء العالم:

- عام 1999 – 10.1 مليار دولار بترتيب رقم 19
- عام 2000 – 6 مليار دولار بترتيب رقم 55
- عام 2001 – 2 مليار دولار برتيب رقم 234
- عام 2002 – 1.5 مليار دولار بترتيب رقم 293
- عام 2003 – 2.5 مليار دولار بترتيب رقم 147
- عام 2004 – 5.1 مليار دولار بترتيب رقم 82
- عام 2005 – 4.8 مليار دولار بترتيب رقم 41
- عام 2006 – 4.3 مليار دولار بترتيب رقم 147 (بالمشاركة مع آخرين)
- عام 2006 – 3.6 مليار دولار بترتيب رقم 70 (بالمشاركة مع اثنان)
- عام 2017 – أكثر من 100 مليار دولار بعد ارتفاع سعر أسهم أمازون بـ2.5%

اقتباسات من أقوال جيف بيزوس

- "سأفعل هذا الشيء الطائش، سأبدأ نشاط هذه الشركة ببيع

الكتب على الإنترنت"

❖ "كنت أعلم أنني لن أندم إذا فشلت، وكنت أعلم أيضا أن الشيء الوحيد الذي كنت سوف أندم عليه هو عدم المحاولة أبدا"

❖ "مرت عليَّ أوقات كان يمكن أن تتلاشى فيها الشركة حتى قبل أن تبدأ أعمالها"

حقائق عن امازون دوت كوم:

❖ بدأ التداول بأسهم شركة أمازون بسعر 1.5 دولار للسهم الواحد وذلك في عام 1997.

❖ لم تقتصر منتجات أمازون على بيع الكتب وحسب، بل كانت تبيع أقراص الموسيقى المضغوطة وألعاب الفيديو والبرامج.

❖ ارتفع سعر سهم الشركة إلى 113 دولارا في عام 1999.

❖ احتل بيزوس المرتبة التاسعة عشرة في قائمة فوربس لأغنى الأغنياء حيث بلغت ثروتهُ حوالي 10 مليارات دولار وذلك عام 1999م.

❖ اطلق على بيزوس "رجل العام" في مجلة التايم لعام 1999.

❖ تقلصت ثروة بيزوس إلى 1.5 مليار دولار وذلك في عام 2002 بعد تلاشي فقاعة الإنترنت التي سادت تلك الفترة.

❖ أعلنت الشركة عن تحقيقها أرباحا طوال العام ولأول مرة حيث سجلت أرباحا بقيمة 35 مليون دولار عن عام 2003.

موقع أمازون AMAZON

هل سمعت يومًا عن موقع أمازون؟

أنه أهم موضع الكتروني يعمل في مجال التجارة الالكترونية والتسويق الالكتروني عبر شبكة الانترنت...

أنه أكبر سوق تجاري يلتقي فيه البائعين والمشترين عبر هذا الموقع الذي يعتبر سوقًا إلكترونيا تستطيع من خلاله أن تبيع وأن تشتري أي شيء وكل شيء....

وقصة نجاح وراءها رجل اسمه (جيف بيزوس) واسم شهرته المعروف به هو (جيف بيزوس).

- ولد في يناير 1964 في مدينة (اليوكوركي) المكسيكية قبل انتقال اسرته إلى مدينة (ميامي الأمريكية).

- خلال سنوات طفولته حلم بأن يصبح راعي غنم أو رائد فضاء ولم يكن يحلم بأن يصبح به أغني أغنياء العالم أبدًا.

- منذ باكر حياته أظهر شغفًا شديدًا بالمجال العلمي والأجهزة الالكترونية وصمم وهو صبي محبس جهاز انذار كهربائي ليمنع اشقاؤه من دخول غرفته واقتحام خصوصيته واخترع طباخ شمس من مظلة عادية، وأجهزة انذار.

- وهو في المدرسة الثانوية حول جراح منزله إلى معمل يجري فيه ابحاثه ومشروعاته التي كانت تدور حول البورصات والتجارة والمال والأعمال وعلاقة وذلك بالكومبيوتر وذلك بعد أن انتقلت اسرته إلى ميامي.

- التحق بجامعة (برنيستون) العريقة لدراسة الفيزياء ولكن سرعان من غير تخصصه إلى الهندسة وعلوم الحاسب الآلي.

- تخرج من الجامعة عام 1982 حاملًا شهادة البكالوريوس

حقائق عن مؤسس أمازون جيف بيزوس

في هو الأمريكي جيفري بريستون بيزوس المولود في 12 يناير 1964 وهو المؤسس والمدير التنفيذي ورئيس مجلس إدارة أمازون دوت كوم والذي كان يقول دائمًا لطالما أردت أن أكون مخترعًا بعد أن تخرج جيف من جامعة برينستون بولاية نيوجيرسي الأمريكية عمل محللًا ماليًا لشركة (D.E. Shaw) قبل أن يؤسس شركة أمازون عام 1994 برأسمال مبدئي صغير جدًا.

- في عام 1990 أصبح جيف بيزوس أصغر نائب للرئيس التنفيذي لشركة بانكرز ترمست وعلى الرغم من جاذبية منصب كهذا إلا أن بيزوس شعر بالملل مما دفعه إلى التوجه إلى شركة (دس إي شاو) للخدمات المالية والعمل في البحث عن فرص استثمارية عبر النت إلا أنه ترك هذه الوظيفة أيضًا وتحرك إلى قرية السيلكون لتأسيس شركة أمازون كوم لبيع الكتب عبر الانترنت.

من موقع إلى شركة متعددة الجنسيات

أصبحت الآن شركة متعددة الجنسيات انها الحقيقة لقد تحول موقع أمازون الذي تأسس عام 1994 في بالفيو واشنطن والذي اسسه جيف بيزوس إلى شركة امازون دوت كوم المحدودة وهي شركة أمريكية متعددة الجنسيات.

- واصبح المقر الرئيسي لها مدينة سياتل- واشنطن- بالولايات المتحدة الأمريكية ولازال الرئيس التنفيذي لها هو مؤسسها جيف

بيزوس. وتمتلك امازون ايضًا شركة (اليسكا) ومحرك بحث (AG) وموقع قاعدة بيانات الأفلام على الانترنت.

- لقد تأسست في البداية على يد (جيف بيزوس) وافتتحت عام 1995 وبدأت نشاطها كمتجر لبيع الكتب اليكترونيا ثم سرعان ما أدخلت التنوع على خطتها لتبيع أقراص الفيديو الرقمية واسطوانات الموسيقى وبرامج الكمبيوتر والعاب الفيديو والالكترونيات والملابس والاثاث والأغذية واللعب الصغيرة.... وغيرها.

- أنشأت (أمازون) مواقع ويب منفصلة في كل من كندا، والمملكة المتحدة وألمانيا وفرنسا والصين واليابان كما أنها قامت بخدمة توصيل السلع والمنتجات إلى كل انحاء العالم.

سنوات في حياة (جيف بيزوس)

- جيف بيزوس صاحب ومؤسس شركة أمازون الأمريكية والتي تعد من أفضل الشركات لبيع مختلف المواد والمستلزمات الحياتية عن طريق الأنترنت كانت هناك سنوات هامة في حياته.

- عام 1986 انضم إلى شركة (FITEL) المشهورة في ذلك الحين بأنها الأفضل في التقنيات العالية المستوى ومقرها نيويورك.

- عام 1988 خرج جيف من تلك الشركة والتحق بشركة أخرى اسمها (Bankerstrust) ومقرها نيويورك وأصبح رئيسا لها بعد سنتين فقط من التحاقه بها أي عام 1990م.

- من عام 1990 حتى عام 1994 اشترك جيف في بناء أكبر الموارد المالية الكمية نجاحًا وتعقيدًا في وول ستريت واسمها شركة (D.E. Show. Co) في نيويورك واصبح نائب الرئيس فيها عام 1992.

- في عام 1996 وبينما كان يجلس (جيف بيزوس) مع زوجته على

مائدة الإفطار خطرت له فكرة أن يبيع بعضًا من الكتب التي لديه عن طريق شبكة الانترنت ولعمل ذلك فكر أن يؤسس موقع). واتفق مع زوجته على تسميته (amazon) تيمننا بنهر الامازون ولثراء وضخامته على حد تعبير (جيف بيزوس).

- وفي عام 1998، 1999 أوشك موقع امازون على الإفلاس.

- في عام 2002م بدأ الموقع يحقق بعض الأرباح ويتحول من الخسائر إلى الأرباح.

- ونجح (جيف بيزوس) لأنه كان مصرًا على المحاولة رغم سماعة تعليقات محيطة كثيرة ورغم أن كل المحيطين به كانوا مشككين من فكرته إلا أنه بقى مؤمنا بها وكان دائمًا يقول إن لم يجرب الإنسان أن يعرف حقيقة النجاح من عدمه فكيف سيصبح الإنسان ناجحًا.

ما هو سر نجاح أمازون

هل شاهد أحدكم شعار موقع أمازون الشهير هل لاحظتم السهم ما بين حرفي A, Z (amazon.com) أنه يعطي الصورة وفلسفة تلك الشركة التي أصبحت تقوم بتسويق كل شيء وليس الكتب وحدها.. انها تريد ان تقول أننا نقوم بتسويق كل شيء من الألف للياء بالعربية وبالانجليزية من A إلى Z ويبقى السؤال ما هو سر نجاح شركة وموقع امازون؟

الجواب أنه فكر صاحبه ومؤسسه الذي ارتكز على عوامل رئيسية هي:

1 - العميل أولًا

أحد الأسباب التي جعلت من موقع امازون موقعًا ناجحًا هو اهتمامه بجانب خدمة العملاء ووضع العملاء أولًا في كل شيء وهذا الاهتمام ترجم إلى خطوات عديدة ابرزها سرعة التوصيل، وتوفير ما يريده العملاء وتوفير الخصومات والعروض الخاصة بالعملاء.

ومثال على ذلك في موسم ساخن كموسم العطلات قررت إدارة موقع امازون عدم تخييب ظن أي عميل يطلب أي شيء من الموقع، وهذا دفع موقع أمازون إلى تخزين أي منتج يمكن طلبه في تلك الفترة من قبل العملاء في أي مستودع بضائع من مستودعات امازون، وكان قرار كهذا انعكس بشكل إيجابي على العملاء ورضاهم، ولكنه ايضًا فتح أعين القائمين على الموقع ضرورة اخذ مسألة إدارة المخزون بشكل جدى.

2 - العناية بإدارة المخزون

قصة نجاح موقع امازون وراءها إدارة المخزون الجيدة وافتتاح إدارة سلاسل الامداد وإدارة المخزون وهكذا بفضل هذه الإدارة تم وجود منتجات بقيمة تقارب 5 ملايين دولار وتتزايد بشكل يومي ولك أن تتخيل كيف لهم أن يخزنوا كل تلك البضائع؟ وأين؟ ثم كيف يقومون باستخراج المنتج المطلوب وسط تلك الكمية الهائلة من المنتجات؟

وهكذا ابتدت (أمازون) بإيجاد مستودعات خاصة بها في أكثر من ولاية وتلك المستودعات تم تزويدها بآخرها ما توصلت له التقنيات الحديثة لإدارة المستودعات حيث يتم استخدام كود معين لكل طلب يتم قراءته بشكل تلقائي وعملية تحديد وإيجاد المنتجات تتم بناءًا على قراءة تلك الشفرة بواسطة تقنية الـ (RFID).

والأكثر فائدة في فكر مؤسس أمازون هو إنه يتقن إنها إن أرادت الشركة التوسع فيجب أن تستعين بشركات تتشارك معها في نفس الهوس (على حد تعبير جيف بيزوس) في خدمة العملاء لتساعدها في إدارة المخزون أو تفوض لها المهمة وتتفرغ هي أي أمازون على مصدر قوتها وهو التقدم التقني والبنية التحتية.

3 - بنية تحتية قوية

ركزت (أمازون) على تقوية جانب خبرتها في مجال التجارة الالكترونية على بنية تحتية قوية، فلم تعد أمازون بحاجة إلى تخزين كل المنتجات في مستودعاتها بل قامت فقط بتخزين المنتجات التي يكثر عليها الطلب في مستودعاتها بينما أوكلت مهمة باقي المنتجات للشركات المتعاونة... فعلى سبيل المثال قامت (أمازون) ببناء برامج متطورة للتنبؤ بالطلبات التي قد يطلبها المستخدم وإيجاد الروابط بين المنتجات ليسهل تخزينها جغرافيا وتحليل طلبات الشراء السابقة وإيجاد الروابط بينها وتحليلها.

4 - وجود أكثر من مصدر للأرباح

لا يوجد نموذج ربحي وحيد لموقع (امازون) وهي فلسفة رائعة حقًا فبعد سلسلة من الخسائر بلغت قيمتها 2.36 مليون دولار امريكي من عام 1995 إلى الربع الرابع من عام 2001م... وعاد الموقع ليجنى أولى ارباحه عام 2002م بواقع 5 ملايين دولار وعاد للانطلاق ليربح 3.93 مليار دولار عام 2003م.

وهذا التنوع في الأرباح أتي بعد سماح (أمازون) لكثير من منتجات الموردين لكي تعرض إلى جانب المنتجات المعروضة من أمازون مقابل نسبة تأخذها (أمازون) من البائعين، كذلك كانت (أمازون) تعرض إلى جانب المنتجات المعروضة من (أمازون) وكان الشيء الإيجابي لتلك الميزة هو أن نسبة الأرباح التي جنتها (أمازون) من عمولتها لبيع منتجات الآخرين كانت مقاربة لما تجنيه (أمازون) من عملية البيع بالتجزئة بسعر الجملة، كما أنه أعطي المشترين فرصة لمقارنة الأسعار بين مختلف السلع من مكان واحد عوضا عن الدخول للمواقع والمقارنة بين أسعارها.

وبعد ذلك في عام 2003 قامت شركة (أمازون) بالتوسع واتاحت

الفرصة لكبرى الشركات المنتجة لمختلف السلع من البيع عن طريق موقع (أمازون) وهكذا كان تنوع الأرباح من البيع والعمولات.

5 - التنوع فى المنتجات

بدأت (أمازون) بيع الكتب على الانترنت ولكنك الآن تستطيع أن تشتري كل شيء واي شيء من موقع (أمازون) وهذا التوسع لم يأتي بشكل مفاجئ وسريع ولكنه تم مع الوقت ومع اكتساب الخبرة وهكذا امكن التوسع أولًا بشكل ذاتي ثم عن طريق التحالفات أو مذكرات التفاهم مع جهات أخرى تتعاون معها تمامًا كما حدث مع الشركات التي قررت عرض منتجاتها عن طريق شركة أمازون... وكانت استجابة شركة (أمازون) لذلك بعد أن بنت بنية تحتية قوية جدًا ووجود مستودعات ضخمة وقبل ذلك خبرة في مجال التجارة الالكترونية وجعلها قادرة على تحمل هذا التنويع في المنتجات..

وبعد ذلك بدأ (أمازون. كوم) في دخول مجالات الخدمات فاصبح يقدم خدمات متعددة لأصحاب الأعمال الذين يودون البدء بالتجارة الالكترونية ولكن تنقصهم الخبرة في هذا المجال، ومجال الخدمات متنوعة فبعضها يهتم ببناء بوابة للمنتجات وبعضها يهتم بتغطية جانب المدفوعات وبعضها يهتم بجانب توصيل الطلبات وهكذا كان التنوع وخاصة بعد دخول (أمازون. كوم) إلى مجال تجارة الخدمات ولم يكتف موقع (أمازون. كوم) بذلك بل أطلق قارئ الكتب الشهير (كيندل) (Kindle) وذلك عام 2007 وقد تم بيع حوالي نصف مليون جهاز عام 2008م وحده.

النجاح لا يأتي إلا بالتجربة

هذا ما كان يؤمن به (جيف بيزوس) وهو أن النجاح لا يأتي إلا

بالتجربة والمحاولة وليس بالتفكير العقلاني خصوصًا في الأفكار التي لا تكون تقليدية مثل الأفكار التي لم يجربها أحد من قبل وبعد نجاح (أمازون) ماذا قال جيف بيزوس عن رؤيته للماضي وكيف كان مصرًا على المحاولة... لقد قال الكثير من الأمور.

8 - قال عن بدايات أمازون

مرت عليّ أوقات كان يمكن أن تتلاش الشركة حتى قبل أنْ تبدأ أعمالها.

- وعن الشيء الذي جعله يصر على تجربة الفكرة قال: كنت أعلم إننا لم أندم إذا فشلت وكنت أعلم إن الشيء الوحيد الذي كنت سوف أندم عليه هو عدم المحاولة.

- وعن الصعوبات التي واجهته قال: واجهت صعوبات كثيرة قبل البدء في مشروع أمازون خصوصًا في بدايته، وأثناء البرمجة، والتجهيز للموقع، ورأيت أن التفاصيل أصعب بكثير مما كنت اتخيل وقد أخذ العمل والتحضير جهدًا طويلًا.

جيف بيزوس الرجل الأكثر ثراء فى مجال التقنية الرقمية

في عام 2012 قدرت ثروة الملياردير (جيف بيزوس) بحوالي 25.2 مليار دولار واحتل المركز الـ 19 ضمن قائمة أغني 20 رجل أعمال في العالم ويعود الفضل في تكوين ثروته إلى النشاط الملحوظ الذي تشهده شركته (موقع أمازون) والذي يعد واحد من بين أضخم مواقع الشبكية العنكبوتية المتخصصة في البيع بالتجزئة عبر النت في العالم.

- فنظره واحدة على التقديرات المتعلقة بمبيعات الشركة والتي تجاوزت 61 مليار دولار عام 2012م يمكن فهم الدور الذي لعبته مؤسسه امازون في ابراز اسم (بيزوس) في سماء رجال الأعمال، ولكن

ما يبدو فإن مبيعات الشركة لم تكن وحدها صاحبة الفضل الأكبر في ذلك، فارتفاع قيمة أسهم الشركة ساهم كذلك بنسبة 40% في إضافة 6.8 مليار دولار امريكي إلى صافي ثروة بيزوس عام 2012م نظرًا إلى أن الشركة تسيطر الأن على 33% من سوق الواح الأندرويد الرقمية في انحاء العالم وذلك من خلال لوحها (كيندل فاير).

- ويمكن أن نجعل العالم يتذكر أنه عام 1977 ثم البدء في تداول اسهم شركة امازون بسعر 1.5 دولار للسهم الواحد وعقب ذلك التاريخ بدأت الشركة في تنويع منتجاتها فلم تعد تقتصر منتجات امازون على الكتب فقط بل تنوعت البضائع التي كانت تقوم بتسويقها مما ساهم في رفع سعر الشركة إلى 111 دولار للسهم الواحد بعد عامين فقط.

- حصل موقع (أمازون) على جائزة أفضل شركة أمريكية تهتم بعملائها من جمعية الحفاظ على حقوق المستهلك الأمريكية، وهو الأمر الذي قال عنه (جيف بيزوس) إن هذا الأمر هو ما كان يؤول بنا إلى الخسائر في السنوات الماضية فلقد كنا ومازلنا نقوم تعويضات مباشرة لعملائنا الذين لا تصل اليهم طلباتهم لأي سبب كان بالإضافة إلى طاقم خدمة العملاء المكون من العديد من الموظفين للرد على الأسئلة والاستفسارات بأسرع ما يمكن وبإفادة تامة ومنفصلة.

جيف بيزوس يشتري الـ (واشنطن بوست)

في إطار صفقة ناجحة استطاع (جيف بيزوس) مؤسس موقع (أمازون) أن يشترى صحيفة الـ (واشنطن بوست) الأمريكية بمبلغ 250 مليون دولار أمريكي وهو ما يمثل مؤشرًا آخر على التحديات التي لم يسبق لها مثيل والتي تواجهها الصحف في العالم مع تراجع عائدات الإعلانات وعدد القراء أيضًا وذكرت صحيفة الـ (واشنطن بوست) والتي اشتهرت في

سبعينيات القرن الماضي واجبرت الرئيسي الأمريكي ريتشارد ينكسون على الاستقالة بعد سلسلة من التحقيقات الصحفية بخصوص فضيحة (ووترجيت) وذكرت الصحيفة أن التنافس المتزايد الذي تواجهه الصحف من شبكة الانترنت هو الذي أثر عليها وأيضًا على إيرادات الإعلانات وهذا هو المحرك الرئيسي وراء بيع أصل صحيفة الواشنطن بوست مستشهدة بما وصفته بالأزمة المالية التي اجتاحت الصحيفة في ظل صعود قطاع الانترنت والتغيير التاريخي من الطباعة إلى التكنولوجيا الرقمية وقال دونالد جراهام الرئيس التنفيذي ورئيس مجلس إدارة الواشنطن بوست والذي تمتلك اسرته الصحيفة بانها (ستكون أفضل حالًا مع مالك مثل جيف بيزوس). وقال في رسالة إلى الموظفين بالجريدة (إن إيراداتنا تتراجع منذ سبع سنوات وكنا واثقين من صمود الصحيفة لكننا كنا نريد أكثر من ذلك، كنا نريد أن نبقى في القمة).

وأضاف أن (بيزوس) الذي تربطه به معرفة تعود السنوات كان مرشحًا جيدًا لإبرام هذه الصفقة بسبب فطنته التي أثبتها في مجال التكنولوجيا والأعمال... وإن قرار البيع اتخذ بصعوبة وحزن ولكنه شكل فرصة فريده وممتازة للصحيفة..

ووافق (بيزوس) على شراء أصول صحيفة واشنطن بوست بما في ذلك الصحيفة على أن يسدد المبلغ عند إكمال عملية البيع وقدره 250 مليون دولار.

- وقد بدأ (بيزوس) مؤسس موقع (أمازون دوت كوم) أكبر موقع للبيع بالتجزئة عبر النت يقتحم مجال الأعلام في وقت سابق باستثمارات صغيرة وذلك في موقع (بيزنس إنسايدر) الإخباري، وفي خطاب نشر على موقع الواشنطن بوست على الانترنت لم يعد (بيزوس) بإحداث تغييرات جذرية بالصحيفة وكتب يقول (واشنطن بوست) لا تحتاج للتغير

وستظل مهمة الصحيفة مكرسة لقرائها وليس للمصالح الشخصية أو الخاصة للمالكين).

- وتقول صحيفة الواشنطن بوست إن موقع (أمازون) سيظل منفصلًا عن صفقة (الواشنطن بوست) وسوف يصبح (بيزوس) الرئيسي التنفيذي لموقع (أمازون) هو المالك الوحيد للصحيفة الأخبارية وموقعها الالكتروني..

- وتشمل الصفقة التي اشتراها (جيف بيزوس) صحيفة الواشنطن بوست ومطبوعات أخرى بما في ذلك صحيفة (اكسبريس) وصحيفة (جازيت) وصحيفة (ساذرن ماريلاند) وصحيفة (فيرفاكس كاوني تايمز) و(التيمبو لاتينو) و(دار جريتر واشنطن ببلبشينج) للنشر.

- ولم تشتري مجموعة (أمازون) صحيفة الواشنطن بوست أو أصولها بل اشتراها (جيف بيزوس) بصفته الشخصية وقال: بالتأكيد سيكون هناك تغييرات في الصحيفة في السنوات المقبلة لتتماشى مع التقلبات المرتبطة بالشبكة العنكبوتية... وقال (إننا سنحتاج الى الابتكار مما يعني اننا سنحتاج للاختيار). وأكد (جيف بيزوس) إنه يدرك جيدًا الدور الأساسي للصحيفة في واشنطن وفي كل انحاء البلاد موضحًا أن قيم صحيفة الواشنطن بوست لن تتغير مضيفًا إنه لا ينوي التدخل في العمل اليومي لصحيفة الواشنطن بوست مؤكدًا إن بها فريق أداري ممتاز يعرف جيدًا قطاع الأعلام وسيستمر هذا الفريق في عمله.

- وعلق خبراء الإعلام ومنهم (جيف جارفيس) المحلل المتخصص قائلًا أن عملية شراء (جيف بيزوس) الصحيفة الواشنطن بوست يمكن اعتبارها عملًا خيريًا قاربه (بيزوس) لإعطاء دفعه لهذه الصحيفة.

أسرار خاصة جدًا

أجرت (لوسي كيلاوى) محررة (فينيشنال تايم) مقابلة عن (جيف بيزوس) عقب إعلان موقع (أمازون) شراؤه للواشنطن بوست).

تقول المحررة... حيث سمعت أن جيف بيزوس مؤسس موقع (أمازون) اشترى (واشنطن بوست) مر عقلي مني تمامًا مثلما حدث حين عرفت قصة (جيف بيزوس) مع أقراص الفيتامينات التي يحتفظ بها داخل جواربه.

وتقول: أجريت مقابلة مع (بيزوس) قبل 15 عامًا في ذلك الحين كانت (أمازون) مجرد شركة صغيرة نسبيًا لا تزيد قيمتها على ستة مليارات دولار، لم تسير المقابلة سيرًا حسنًا لأنه كان يتحرق شوقًا للمغادرة حتى يستطيع العودة إلى بيع الكتب.

كان يجلس على كل جانب من جانبيه مساعد لمتابعة ورعاية شئونه وكان أحدهما يحمل جهاز تسجيل، وقبيل انتهاء المقابلة أخرج (بيزوس) كيسا من البلاستيك بداخله خمسة أقراص حيث اخرجها ثم التقهما وقال لي إنه حين يسافر تصر زوجته على وضع أقراص الفيتامين داخل جواربه كي لا ينساها... وهي تضع زوجًا من الجوارب عن كل يوم من الرحلة، وتضع كيسا من الأقراص بداخلها، على مبدأ إنها تثق أنه سيغير جواربه يوميًا ولكنها لا تثق إنه سيناول حبوبه يوميًا، ثم ضحك وقال إنها لا تزيد في أن أموت ثم أطلق واحدة من ضحكاته المجنونة.

- ثم تعود الصحيفة لتقول: ليست لدى أدنى فكرة عن السبب الذي من أجله اشترى (بيزوس) الواشنطن بوست أو عن رأيه في الصحافة، ولكن بالنسبة لي الأمر المهم هو الحصول على سبق صحافي في أمور مثل هذه...

وتعود الصحفية قائلة: إن المزيج العجيب الشاذ الذي تراه في زوجة

تضع أقراص الفيتامينات في الجوارب، طرأ لى على إنه موضوع لمقال رائع... صحيح إنه ليس في مستوى فضيحة (ووترجيب) ولكنه يعطينا لمحة نادرة عن حياة لشخص معين، ويلمح إلى وجود شيء غامض ويبعث على القشعريرة إلى حد ما...

- وأصبح الموضوع رائعًا بصورة كبيرة باعتبار أن الشيء الشخصي الوحيد الذي يبدو معروفًا للناس حول (بيزوس) الغامض هو إنه يحب أفلام (ستار تريك) وهو بحد ذاته ليس مثيرًا للاهتمام بصورة خاصة لأن عبقري الكومبيوتر الذي لا يحب (ستار تريك) هو الذي يمكن أن يعتبر موضوعا مثيرًا.

- وتعود الصحيفة قائلة: ما الذي تخبرنا به فضيحة أقراص الفيتامينات في الجوارب حول آخر مالك لأحدى الصحف الأمريكية؟

- بداية هي تبين لنا إنه رجل يشتمل على تناقضات في العمل، ويستخدم ذكاءه المذهل على البيانات، وهو يبدأ اجتماعه مع فريقه من كبار الموظفين بالصمت الذي يمكن أن يستمر لنصف ساعة في الوقت الذي يأخذ فيه الجميع بقراءة ملخصات التقارير واستيعاب الحقائق قبل الانطلاق، ومع ذلك حين يتعلق الأمر بتناول الفيتامينات فهو يؤمن بها تمامًا مثل الإيمان بوجود الأطباق الطائرة، ويبدو أنه لا يكترث بنصيحة معظم الأطباء الذين يقولون إن الإنسان البالغ الذي يتناول طعامه الطبيعي المتوازن لا يحتاج إلى أدوية تكميلية، فاذا كنت تعاني من الاسقربوط فسيكون من المفيد أن تتناول فيتامين (سي)، أو اذا أجريت عملية تحويل للمعدة فانت أيضًا بحاجة إلى الفيتامينات وبخلاف ذلك لا تحتاج إليها.

وتعود الصحفية لتقول:

الأمر المهم هو ما يشر إليها ستبقى الصحافي حول اسرة (بيزوس) ففي الفترة الأخيرة توجت مجلة فورتشن (بيزوس) الرئيس التنفيذي لشركة (امازون) بلقب (أكبر مغير للأمور).

- لقد غير فعلًا في الصناعات أكثر مما فعله أي إنسان آخر على قيد الحياة، من بيع الكتب إلى النشر إلى الموسيقي إلى كل نوع من أنواع البيع بالتجزئة، إلى تصنيع الأجهزة اللوحية، إلى برامج قواعد البيانات.. ولكن حين يتعلق الأمر بالزواج، لم يغير أي شيء ليس هذا فحسب، ولكنه عاد إلى نموذج لم يشهده أحد منذ خمسينات القرن الماضي حين كانت الزوجة هي التي ترتب حقائب زوجها عند سفره...

- زوجته ماكينزي بيزوس المصرفية التي تحولت إلى روائية لا يبدو عليها أنها تعامله فقط بنوع من الحماية والتدليل بطريقة جميلة تعود إلى عصر غابر بل أنها تفعل معه أكثر من ذلك.. أنه محظوظ حقًا... وبكل المقاييس.....

شخصية بيزوس

هل شخصيته (جيف بيزوس) مؤسس موقع (أمازون) فعلًا غامضة.

- يقول (ريتشارد براندت) مؤلف كتاب نقرة واحدة On Click الذي يتحدث عن جيف بيزوس... إنه رجل (يعشقه بعض الناس) (والبعض الآخر يكرهونه)، يميل الأشخاص الذين توجههم التقنية إلى أن يحبوه، ولكنه انسان شديد التركيز، ويمكن أن يكون فظا وينتقد الناس بشدة..

- وتتذكره (تشيكلنسكي) بشغف قائلة إنه (فطيرة لذيذة) وتشير إلى صفاته العامة قائلة شخص نادر غريب انه (شخص من المريخ) وقد جاء من الفضاء الخارجي ومع ذلك فإنه يتفاعل بشكل فعال مع عالمه، لا يملك عوامل الضعف المعتادة الامر الذي يجعله شخصًا باردًا إلى حد ما...

- يشترك في صفة الهدوء والبرود مع ابرز رجال أعمال قطاع التقنية في العالم أمثال بيل جبيتس ومارك زوكربيرج مؤسس الفيسبوك واستيف جوز مؤسس ابل وهؤلاء جميعًا لم يتمكنوا من العمل بشكل مختلف عن الآخرين فحسب، بل انهم قدموا للبشرية ابتكارات رقمية غيرت العالم.

- وجيف بيزوس لم يتغير ابدًا ولم تتغير عاداته ولا تقاليده التي عرفه بها الأخرين... ولعل ذلك بدا واضحًا اخيرًا حين توجه إلى المسرح في نيويورك للكشف عن احدث منتجات (امازون) وهو (كيندل فاير) جهاز موبايل منافس لجهاز (الأي باد) الذي انتجته شركة (آبل).

كان (جيف بيزوس) رائعًا ومبهرًا وكان يحتفظ بضحكته العالية الصوت المشهور بها.

كان واثقًا من نفسه بشكل هادئ تمامًا حينما قدم عرضه للجهاز الجديد، كان جسمه النحيل قد امتلأ قليلًا وشعره الاشيب محلوقًا عند الجوانب...

- كانت هناك لمسه من (بيزوس) القديم حينما وقف ليلعب لعبة الفيديو (نينجا فروت) على جهازه (فاير) ويحرك اصبعه عبر شاشة كاملة الحجم من الفاكهة التي تقفز، وقال مازحًا يجب أن أعترف شخصيًا بانني وجدت أن هذا الأمر علاجي على نحو مريح.

- ويقول جون سيلي براون المؤلف المتخصص في التقنية وهو أحد أعضاء مجلس إدارة شركة أمازون، لدى جيف غرائز مذهلة، ويقوم في الغالب بخطوات معاكسة للحدس يتضح فيما بعد إنها صحيحة تمامًا، وأنا مذهول شخصيًا من قدرته على التفكير خارج الإطار التقليدي ولكن من ناحية أخرى وبلا شك أنه في كل تفكير يرفع من شأن شركة (أمازون).

أحدث أفكار (جيف بيزوس)

موقع (أمازون) الالكتروني يعتبر توصيل الطلبات للعملاء بطائرات بدون طيار

- لعلها من أغرب أفكار (جيف بيزوس) ما أعلنه موقع (أمازون) من أن الموقع يعتزم توصيل الطلبات للعملاء بطائرات بدون طيار ونص الخبر يقول.

- كشف مؤسس موقع (أمازون الالكتروني) جيف بيزوس عن خطط مشروع يطلق عليه (إمازون برايم اير) لتوصيل الطرود الصغيرة الهامة جدًا باستخدام طائرات بدون طيار..

- وقد ذكرت صحيفة (ديلي تليجراف) البريطانية في سياق نبأ أوردته على موقعها الالكتروني إنه بحسب (بيزوس) فإنه يمكن للطائرات بدون طيار أن توصيل طرودًا تزن قرابة 2.3 كيلو جرام وهو ما قيل تقريبًا نسبة 86% من الطرود الهامة والخاصة والتي يسلمها الموقع.

- وستقوم الطائرات بدون طيار بتجميع محتويات الطرود من مراكز توزيع أمازون وتطير بها إلى منازل العملاء باستخدام نظام تحديد المواقع العالمي لكن في حدود عشرة أميال فقط من المركز.

- واعترف (جيف بيزوس) بأن الأمر يشبه الخيال العلمي لكنه قال (نستطيع توصيل الطلبات خلال نصف ساعة).

فهرس المحتويات